

.b3377477 (F)

doc
CA1
EA679
97152
FRE

INVESTIR ET FAIRE DES AFFAIRES AU CANADA



Parrainé par :

Fasken Martineau

AVOCATS



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Fasken Martineau, votre voie d'accès au Canada

Lorsque vos affaires vous mènent au Canada, vous avez besoin de conseils d'avocats d'affaires efficaces et branchés qui connaissent la route. Nous avons des bureaux dans les centres stratégiques du Canada, où nous sommes capables et désireux de vous aider. Suivez la route Fasken Martineau à travers le Canada via notre bureau de Londres. Et ensuite, laissez nous vous guider vers notre pays et son climat d'affaires parmi les plus attrayants au monde.

Fasken Martineau

AVOCATS



CAI EA679 97-52

UNE CARTE ROUTIÈRE POUR LE CANADA

Si vous faites des affaires ou investissez au Canada pour la première fois, vous sentirez peut-être le besoin d'un guide pour ce territoire inconnu. Le cabinet d'avocats national et international Fasken Martineau vous offre l'équivalent d'une carte routière pour vous aider à tirer du marché canadien le meilleur parti.

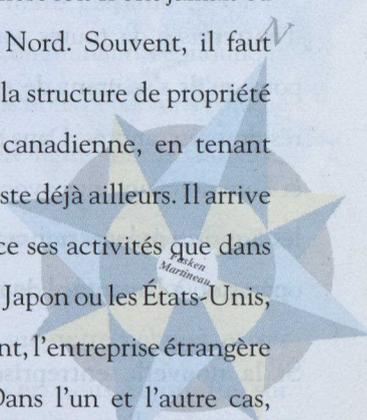
Vous voudrez atteindre votre destination avec un minimum de détours. Vous rechercherez des conseils imaginatifs sur la façon de vous organiser, d'éviter les retards inutiles et d'accéder à une gamme variée d'autres conseils spécialisés.

En d'autres termes, vous voudrez retenir les services d'un cabinet d'avocats indépendant, bien informé et

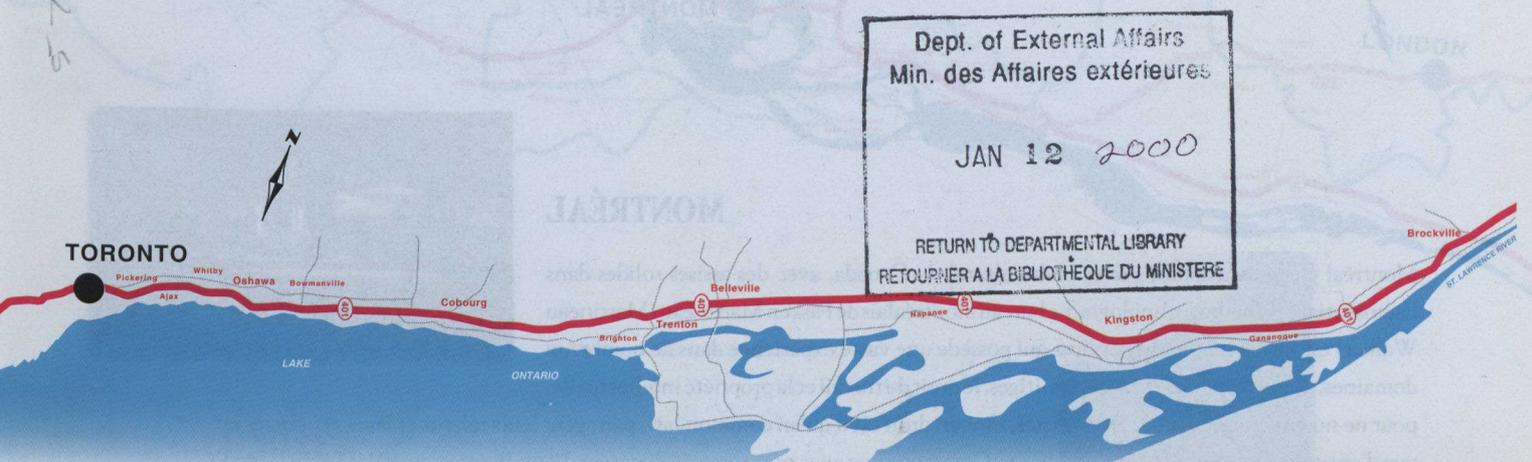
habitué à conseiller les entreprises qui abordent le Canada pour la première fois. Vous voudrez consulter Fasken Martineau.

SUIVEZ NOTRE ROUTE

Beaucoup d'entreprises qui communiquent avec nous depuis l'étranger pour la première fois n'ont jamais eu d'activités en Amérique du Nord. Souvent, il faut d'abord chercher à optimiser la structure de propriété et de contrôle de l'activité canadienne, en tenant compte de l'entreprise qui existe déjà ailleurs. Il arrive que le client étranger n'exerce ses activités que dans un seul pays – l'Allemagne, le Japon ou les États-Unis, par exemple. Mais aussi souvent, l'entreprise étrangère est déjà internationalisée. Dans l'un et l'autre cas, Fasken Martineau encadre un grand nombre d'avocats spécialistes – en droit des sociétés, en lois et traités fiscaux, et en droit de la propriété intellectuelle, pour ne nommer que trois secteurs – qui ont l'habitude de



57805647



TORONTO

Toronto est un centre dynamique de la grande finance et de l'industrie, en étroit contact avec plusieurs autres régions canadiennes et avec les principales villes américaines de la région des Grands Lacs, telles Chicago, Détroit et Cleveland. Le bureau de Fasken Martineau à Toronto (Fasken Campbell Godfrey) est un cabinet multi-services qui jouit d'une réputation hors pair dans plusieurs domaines, dont les marchés de capitaux (y compris le financement minier), les technologies de l'information et les litiges commerciaux, pour n'en nommer que trois. Communiquez avec notre associé directeur, Alan Schwartz, au +1/416/865-4432, ou visitez notre site web à www.fasken.com.

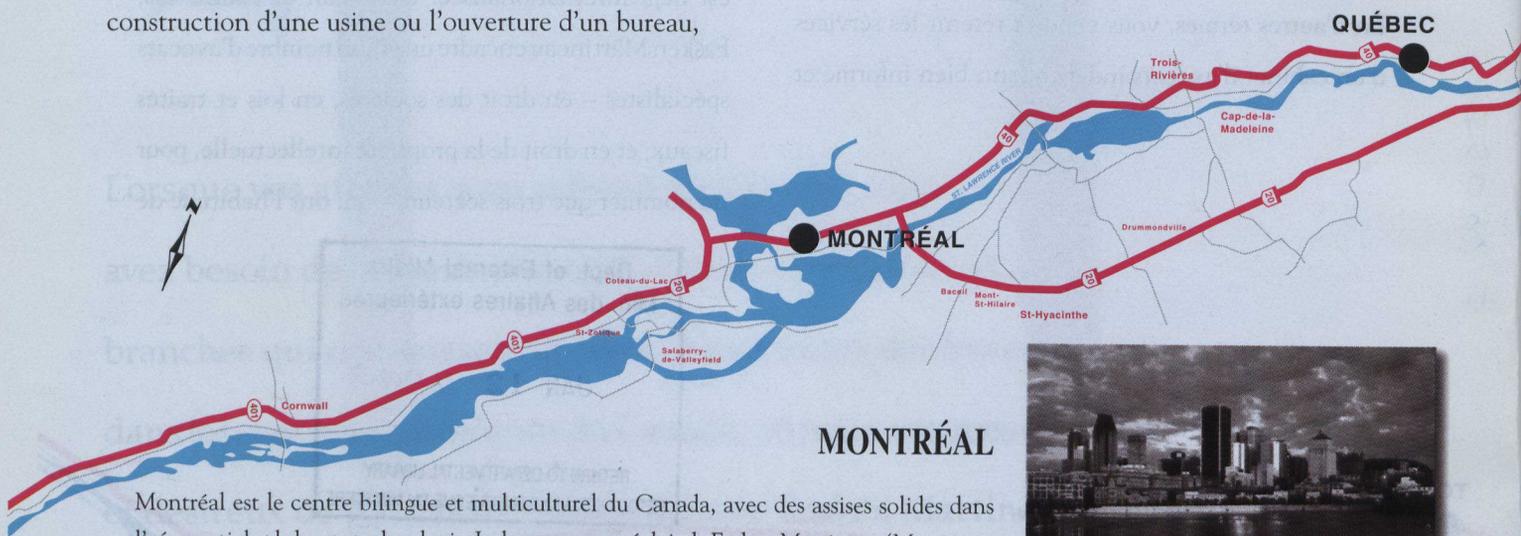


conseiller les entreprises étrangères sur comment faire des bonnes affaires avec le Canada ou la façon de s'y implanter.

Peut-être débuterez-vous vos activités canadiennes par l'acquisition d'une entreprise existante. Nos spécialistes en transactions d'acquisition ont accumulé des décennies d'expérience à conseiller les acheteurs d'entreprises de toutes sortes, ouvertes ou fermées, pour qu'ils s'assurent de tirer de leur achat tous les résultats escomptés. Dans tous les secteurs industriels et commerciaux, nos avocats cherchent à minimiser les surprises dans les transactions et à organiser chaque opération à l'avantage de nos clients.

Si la nouvelle entreprise entraîne l'achat ou la construction d'une usine ou l'ouverture d'un bureau,

nos avocats en droit immobilier et en droit de l'environnement sont en mesure de simplifier cette importante étape. Votre dénomination sociale et vos marques de commerce constituent un actif primordial que vous voudrez protéger au Canada: nos experts en marques, brevets et droits d'auteur vous conseilleront sur toutes les étapes à franchir. De saines relations de travail sont un élément clé du succès d'affaires: chez Fasken Martineau, un groupe d'avocats se spécialise dans ce domaine vital et complexe et peut vous aider à réaliser cet objectif sur une base permanente. Le groupe comprend des experts en immigration et en régimes de retraite et autres avantages sociaux.



Montréal est le centre bilingue et multiculturel du Canada, avec des assises solides dans l'aérospatial et la haute technologie. Le bureau montréalais de Fasken Martineau (Martineau Walker) est un cabinet multi-services qui possède une vaste expérience dans de nombreux domaines, dont le droit des sociétés, les litiges, le droit du travail et la propriété intellectuelle, pour ne nommer que ceux-là. Nos juristes, tant en droit civil qu'en common law, partagent leurs talents et leurs ressources en vue d'optimiser les résultats pour nos clients. Communiquez avec notre associé directeur, Louis Bernier, au +01/514/397-7463, ou visitez notre site web à www.martineau-walker.com.



QUÉBEC

Le bureau de Québec est situé dans la capitale administrative de la province de Québec, où nos membres sont en contact direct avec le gouvernement et ses agences, tout en offrant aux clients commerciaux une gamme complète de services juridiques. Communiquez avec notre associé directeur, Jean Gagné, au +1/418/640-2010, ou visitez notre site web à www.martineau-walker.com.

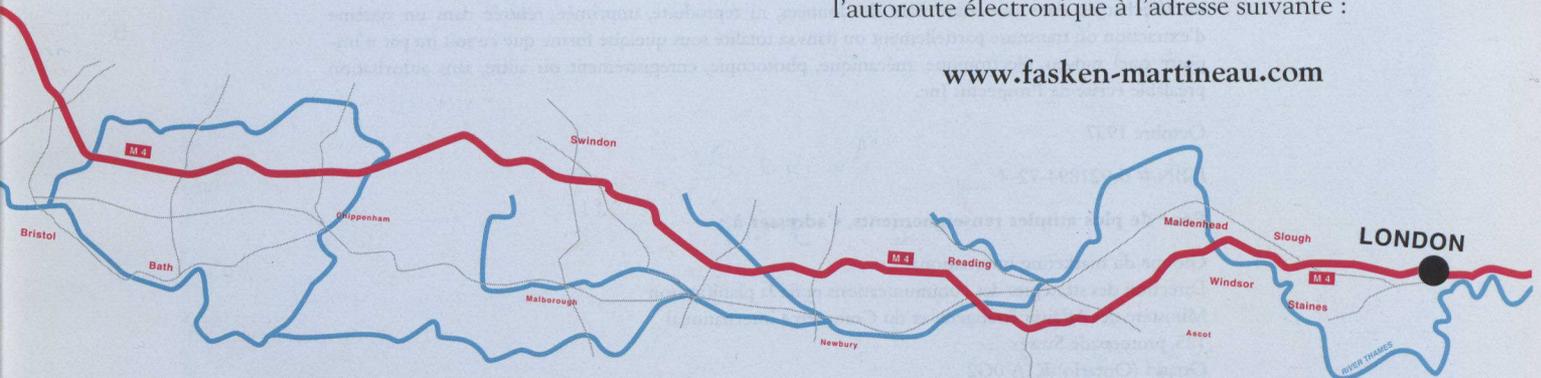
Vous rechercherez de nouveaux réseaux de distribution pour vos produits et services au Canada et peut-être même à l'étranger. Nos avocats commercialistes connaissent bien la distribution en amont et en aval; ils connaissent aussi les sûretés qu'il faut pour protéger votre droit d'être payé par vos clients. Bien entendu, en créant ces nouvelles chaînes de distribution, vous voudrez connaître les lois canadiennes qui touchent la concurrence et les pratiques de commerce. Notre clientèle existante permet souvent à nos nouveaux clients d'accélérer leur implantation grâce à des contacts précieux.

BIENVENUE AU CANADA

Il ne s'agit là que de quelques-unes des nombreuses façons d'aider nos clients de l'étranger lorsqu'ils approchent le marché canadien pour la première fois. C'est ce que nous entendons par une carte routière. Nous nous intéressons de près aux activités de nos clients et ressentons une fierté certaine lorsqu'ils réussissent et s'intègrent à la communauté économique canadienne. En ce sens, nous nous percevons comme des ambassadeurs de première ligne pour le Canada.

Nous espérons que vous prendrez quelques minutes pour visiter notre page d'accueil Internet où vous en apprendrez beaucoup plus sur notre cabinet et ses professionnels. Vous pouvez nous rejoindre sur l'autoroute électronique à l'adresse suivante :

www.fasken-martineau.com



LONDRES

Des conseils juridiques sur les affaires au Canada sont prodigués de notre bureau stratégiquement situé dans la City de Londres, sans l'inconvénient des différences de fuseau horaire. Pour un grand nombre de nos clients, la voie d'accès de Fasken Martineau vers le Canada s'ouvre à Londres. Découvrez ce bureau et les services qu'il offre en communiquant avec l'un de nos associés résidents, John Elias, au +44(0)171/929 2894, ou visitez notre site web au www.fasken-martineau.com.



La seconde édition de *Investir et faire des affaires au Canada* a été publiée conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Prospectus Inc. Sa publication a été rendue possible grâce à la généreuse commandite de Fasken Martineau et de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Les provinces du Manitoba, du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve et du Québec, les villes de Brampton, de Brantford, d'Etobicoke, de London, de Markham, de Mississauga, de Montréal et de Sarnia-Lambton et la région de Pictou y ont aussi contribué par la voie publicitaire. L'éditeur tient à remercier Ken Waldie, John Hannigan, Martha Hancock, McE Galbreath et Marvin Bedward de leur participation à l'élaboration et à la production de cet ouvrage.

Cette publication cherche à fournir des renseignements précis et fiables sur les investissements et les affaires au Canada. Le lecteur doit cependant savoir que les auteurs et l'éditeur ne prétendent en aucune façon fournir des conseils de nature juridique ou comptable ni aucun autre type de service professionnel. Tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éliminer toutes les erreurs et les inexactitudes. Nous incitons toutefois vivement le lecteur à ne voir dans son contenu qu'une des nombreuses sources d'information sur les façons de faire des affaires au Canada. Toute erreur, omission ou opinion qui pourrait apparaître dans ce guide ne doit pas être imputée au gouvernement du Canada, pas plus qu'aux organismes qui ont parrainé cette publication ou qui y ont contribué.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, 1997

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite du ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux, Ottawa (Ontario) K1A 0S5.

© Prospectus Inc., 1997

Tous droits réservés. Aucune partie des annotations, des index, des résumés, des descriptions et de la sélection, la présentation et l'organisation du contenu de cette publication ne peut être transférée, versée ou téléchargée dans une autre base de données, ni reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite de Prospectus Inc.

Octobre 1997

ISBN # 0-921894-72-4

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Groupe du marketing international
Direction des stratégies des communications et de la planification
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-4128
Télécopieur : (613) 995-9604
FaxLink : (613) 944-6500
Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/investcan>
Courrier électronique : investcan@dfait-maeci.gc.ca

Pour commander d'autres exemplaires de cette publication, s'adresser à l'éditeur :

Prospectus Inc.
180, rue Elgin, bureau 900
Ottawa (Ontario) K2P 2K3
Téléphone : 1 800 575-1146 ou (613) 231-2727
Télécopieur : (613) 237-7666
Internet : www.prospectus.com
Courrier électronique : canada@prospectus.com

Publié par Prospectus Inc.

Imprimé au Canada.

Also available in English.

INVESTIR ET FAIRE DES AFFAIRES AU CANADA

BIENÊTRE

POUR INVESTIR DANS
VILLE DE GRANBY

PROJET DE LOI SUR LE
DÉVELOPPEMENT

PROJET DE LOI



Publié par :

prospectus inc.
le savoir en action

Parrainé par :

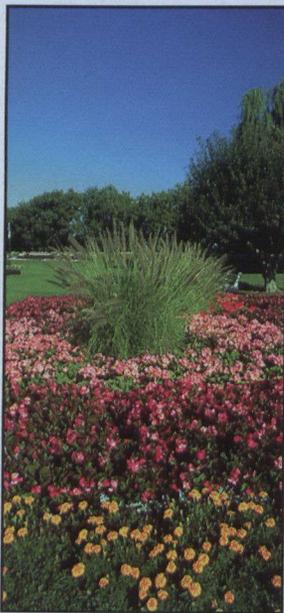
Fasken Martineau
AVOCATS



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Brantford, Ontario: et pour cause.



Brantford, Ontario, Canada offre une myriade d'avantages irrésistibles aux entreprises désirant s'établir en Amérique du Nord : proximité idéale du plus grand centre métropolitain au Canada et de la frontière avec les États-Unis; système de transport bien établi; main-d'oeuvre qualifiée; services municipaux; et coûts de terrain beaucoup moindres que ceux d'autres régions comparables.

Comptant quelque 90 000 âmes, Brantford offre une gamme complète de services urbains, sans la circulation, la pollution et le crime des plus grandes régions urbaines. Brantford est la ville de choix de grandes entreprises mondiales, et pour cause.

Emplacement par excellence.

Brantford se trouve à moins de 100 kilomètres au sud-ouest de Toronto, Ontario et à une distance semblable de la frontière près de Buffalo, New York. En outre, moins de 200 kilomètres séparent Brantford du secteur industriel de Détroit, Michigan.

Un excellent réseau routier, ferroviaire et aérien relie les entreprises de Brantford au marché de l'ALÉNA de quelque 376 millions de personnes.

Un passé industriel.

Établie au début du XIX^e siècle, Brantford devenait une ville industrielle grouillante vers 1877. De nos jours, les secteurs automobile et du plastique dominent. Il n'en demeure pas moins que d'autres industries (transformation alimentaire, pharmacie, produits ménagers et autres) forment une base diverse et stable pour la ville.

Au pas de la technologie et de la formation.

Située près de grandes universités canadiennes, Brantford peut tirer plein avantage de l'éducation supérieure. Le campus du Collège Mohawk de Brantford fournit une formation de niveau collégial menant à des diplômes et à des certificats.

Les écoles secondaires de la région dispensent une grande diversité de cours et les programmes d'éducation continue viennent compléter le tout.

Là où l'entreprise peut grandir.

La diversité commerciale de Brantford permet aux petites entreprises de débiter dans des installations plus âgées alors qu'il existe grand nombre de terrains vacants pour les plus grandes entreprises. Le parc industriel Braneida, le long de l'autoroute 403, est un secteur en pleine expansion qui offre une gamme complète de services.

Entrant dans sa septième phase de développement, ce parc, propriété de la ville, comporte 1500 acres de terrains zonés. Un secteur additionnel de 1300 acres est déjà réservé à l'expansion future.

La ville recherchée, et pour cause.

Brantford offre des avantages uniques : sise au centre des plus grands corridors industriels et grand public de l'Amérique du Nord, main-d'œuvre qualifiée, services municipaux complets et coûts de terrain très concurrentiels. Brantford, c'est « la ville », et pour cause.

Prenez contact avec M. David Amos, Directeur, Développement économique, Hôtel de ville, 100, carré Wellington, Brantford, Ontario, Canada N3T 2M3. Tél. : (519) 759-4150 Fax : (519) 752-6775 Adresse électronique : ecdevel@bfree.on.ca

Brantford, LA ville.

FCA INVESTIT DANS LA VILLE DE BRANTFORD.

Financial Collection Agencies, avec des bureaux aux États-Unis, en Grande-Bretagne et au Canada, s'est établie au centre-ville de Brantford. La compagnie exécute présentement des contrats avec les gouvernements, les banques, les services publics et les entreprises de technologie. L'immobilier, la main-d'œuvre et les avantages techniques ont fait de Brantford, la ville de choix. De dire le vice-président de l'exploitation, Angelo Tambasco : « Pour nous, c'est l'efficacité qui compte et Brantford avait déjà tout ce dont nous avions besoin. »

ACE A FAIT DE BRANTFORD SON CENTRE DE DISTRIBUTION.

Brantford est le siège du centre de distribution de Ace Hardware Canada limitée, filiale de Ace Hardware Corporation. L'organisation compte plus de 5000 dépositaires disséminés dans 50 États et à travers le monde. Le centre de Brantford dessert l'est du Canada. David F. Myer, vice-président, Soutien au détail et Nouvelles entreprises, loue Brantford : « L'espace disponible combiné à l'emplacement central de Brantford et à la collaboration de la ville a fait grande influence sur notre choix de Brantford. »

NICHIRIN L'EMPORTE GRÂCE À SON RENDEMENT CONSTANT.

Nichirin, fabricant de Brantford, était fier de décrocher le prix de rendement dans la qualité de Honda of America Mfg. en 1994. Filiale à part entière de la Nichirin Co. Itée de Kobe, Japon, la compagnie assemble des boyaux haute pression pour l'industrie automobile nord-américaine. Nichirin exporte 85 pour cent de ses produits aux États-Unis. Honda, Nissan, Cami et Kawasaki sont ses principaux clients. « Le point le plus important est la qualité constante que produisent les plus de 200 employés de Nichirin Inc., soutient Frank Johnson, vice-président administratif.

LE CENTRE DE DISTRIBUTION ADIDAS S'ATTACHE À BRANTFORD.

Le parc industriel Braneida de Brantford est le siège du nouveau centre de distribution d'adidas (Canada) Itée. Le grand entrepôt de 100 000 pieds carrés est doté d'unités radiocommandées et d'un convoyeur à plusieurs étages. Les articles reçus sont emballés, étiquetés et expédiés à la grandeur du pays. Les coûts immobiliers plus que raisonnables, la main-d'œuvre et la proximité du réseau routier furent les avantages qui ont pesé lourd dans la balance d'adidas en faveur de Brantford.



Consultez notre
Rapport d'investissements
de huit pages sur le Canada atlantique
suivant la page 16.

*La gestion d'une entreprise au
Canada atlantique coûte beaucoup moins cher que
dans cinq des pays les plus importants d'Europe
et dans plusieurs villes des États-Unis.*

KPMG CANADA



Investissements

Le Canada atlantique : tout un monde de possibilités économiques

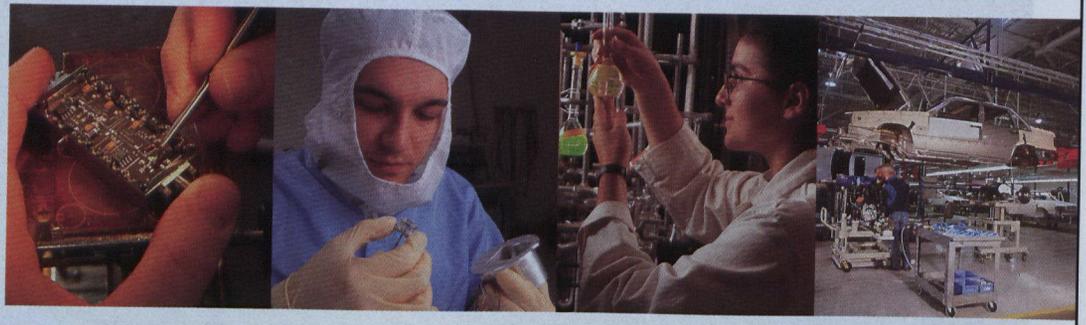
Le Canada atlantique est une région accueillante, innovatrice, entreprenante et particulièrement bien située, où les ressources sont nombreuses. En d'autres termes, c'est un lieu idéal pour y implanter une entreprise. Par rapport à bien d'autres régions aux États-Unis, en Allemagne, en Italie, en France, en Suède et au Royaume-Uni, le Canada atlantique vous offre :

- des terrains industriels moins chers et des coûts de construction beaucoup moins élevés
- une main-d'oeuvre moins coûteuse
- de meilleures conditions fiscales pour la recherche et le développement
- une meilleure qualité de vie

Pour de plus amples renseignements sur les possibilités économiques qui vous attendent, veuillez vous adresser au bureau suivant :

Agence de promotion économique du Canada atlantique

Siège social
C.P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick)
Canada E1C 9J8
Téléphone : (506) 851-2271 Télécopieur : (506) 851-7403
Site Web : www.acoa.ca



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Canada 



TOUTES

TABLE DES MATIÈRES

LA PLACE DU CANADA DANS LE MONDE	ix
--	----

Section I — Pourquoi le Canada?	1
--	----------

CHAPITRE 1 — UNE ÉCONOMIE Saine ET CONCURRENTIELLE ...	3
--	---

Une croissance soutenue	3
-------------------------------	---

La faiblesse de l'inflation	4
-----------------------------------	---

Une structure industrielle basée sur l'information	4
--	---

Un marché du travail sain	5
---------------------------------	---

La compétitivité des coûts tributaires de l'emplacement	5
---	---

Un secteur public équilibré	5
-----------------------------------	---

La priorité accordée aux marchés internationaux	6
---	---

CHAPITRE 2 — UN ACCÈS FACILE À UN VASTE MARCHÉ	7
--	---

Le marché canadien	7
--------------------------	---

Le marketing international	11
----------------------------------	----

CHAPITRE 3 — LES POLITIQUES DE SOUTIEN DES GOUVERNEMENTS	13
---	----

Un cadre réglementaire accueillant	13
--	----

Un régime fiscal stable et concurrentiel	13
--	----

L'accès au capital de risque	14
------------------------------------	----

Les programmes d'aide au secteur privé	14
--	----

De vastes infrastructures bien entretenues	15
--	----

Une population active très bien formée	15
--	----

L'évolution favorable des relations de travail	16
--	----

Un accès facile pour les visiteurs d'affaires	16
---	----

L'OPTION CANADA ATLANTIQUE — RAPPORT D'INVESTISSEMENT	
---	--

Section 2 — Le contexte des affaires et des investissements 17

CHAPITRE 4 — LA POLITIQUE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENTS	19
La réglementation de l'investissement étranger	19
La <i>Loi sur Investissement Canada</i>	19
Les secteurs névralgiques	20
Les restrictions provinciales aux investissements	21
Les investisseurs des pays signataires de l'ALÉNA	21
Les mesures concernant les investissements liées au commerce (TRIM)	21
Le rapatriement des fonds	21
CHAPITRE 5 — LA CRÉATION D'UNE ENTREPRISE	23
Les sociétés canadiennes	23
Les succursales de sociétés étrangères	24
Les entreprises individuelles	24
Les sociétés de personnes	24
Les coentreprises	24
Les franchises	24
CHAPITRE 6 — L'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE	25
L'exportation et l'importation	25
La concurrence	26
Les pratiques comptables et de vérification	26
CHAPITRE 7 — L'IMPOSITION	29
Les sociétés par actions	29
L'imposition des particuliers	30
Les charges sociales	31
La taxe sur les produits et services (TPS)	32
Les taxes provinciales de vente au détail	32
Les droits de douane	32
Les droits provinciaux de cession immobilière	32
Les questions internationales	33
CHAPITRE 8 — LA PROTECTION DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	35
Les brevets	35
Les marques de commerce	35
Les droits d'auteur	36
Les dessins industriels	36
Les topographies de circuits intégrés	36
La protection des obtentions végétales	36

CHAPITRE 9 — LA LÉGISLATION DU TRAVAIL	37
Les normes du travail	37
Les avantages sociaux	38
Les congés de maternité et parentaux	38
La cessation d'emploi	38
Les pensions	38
L'assurance-emploi	38
Les indemnisations en cas d'accidents du travail	39
La santé et la sécurité au travail	39
La négociation collective	39
L'apprentissage et les compétences professionnelles	39
Le personnel étranger	39
 CHAPITRE 10 — LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS	 41
L'emballage et l'étiquetage	41
Les normes et les codes de produits	42
La législation sur la protection de l'environnement	42
Les développements immobiliers	43
 CHAPITRE 11 — LES SERVICES OFFERTS AUX ENTREPRISES PAR LE SECTEUR PUBLIC	 45
Le développement du commerce extérieur et des investissements étrangers	45
Industrie Canada (IC)	45
Les centres de services aux entreprises	46
L'aide du gouvernement à l'industrie au titre de la recherche et du développement (R-D)	46
Les services financiers	46
Les programmes de développement régional	46
Le Programme d'immigration des gens d'affaires	47
 Section 3 — Les infrastructures	 49
 CHAPITRE 12 — LES RESSOURCES HUMAINES	 51
Les établissements d'enseignement postsecondaire	51
La formation en cours d'emploi	52
La formation coopérative	52
La formation en apprentissage et en stage	52
L'enseignement à distance	52
Les programmes gouvernementaux de développement des ressources humaines	52
 CHAPITRE 13 — LES COMMUNICATIONS	 55
Le cadre réglementaire	55
Les réseaux de télécommunications	56
L'autoroute de l'information	56
Le Réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignement	56

CHAPITRE 14 — LES TRANSPORTS	59
La déréglementation	59
Les réseaux de transport	59
Les services de logistique	61
Les liaisons nord-sud	61
CHAPITRE 15 — LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT (R-D) . . .	63
Le système des stimulants fiscaux à la R-D	63
La R-D industrielle	64
La R-D en milieu universitaire	64
La R-D du secteur public fédéral	64
La R-D des gouvernements provinciaux	65
La collaboration dans le domaine de la R-D	65
La qualité des infrastructures de R-D	65
CHAPITRE 16 — LES SERVICES FINANCIERS	67
La Banque du Canada	67
Les banques à charte	67
Les sociétés de fiducie et de prêts	68
Les compagnies d'assurance	68
Les institutions financières du gouvernement	68
Les fonds de capital de risque	68
Les courtiers en valeurs mobilières	68
Les bourses des valeurs mobilières	69
La réglementation du secteur financier	69
CHAPITRE 17 — LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE	71
L'électricité	71
Le pétrole	72
Le gaz naturel	72
Section 4 — Six secteurs offrant des débouchés	75
CHAPITRE 18 — LES APPAREILS MÉDICAUX	77
Un aperçu du secteur	77
La recherche et le développement (R-D)	77
Des avantages concurrentiels	78
Les perspectives	79
CHAPITRE 19 — LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION	81
Un aperçu du secteur	81
La recherche et le développement (R-D)	82
Des avantages concurrentiels	84
Les perspectives	85
CHAPITRE 20 — LES SEMI-CONDUCTEURS	87
Un aperçu du secteur	87
La recherche et le développement (R-D)	88
Des avantages concurrentiels	88
Les perspectives	90

CHAPITRE 21 — LES TECHNOLOGIES DE FABRICATION	
DE POINTE	91
Un aperçu du secteur	91
La recherche et le développement (R-D)	91
Des avantages concurrentiels	93
Les perspectives	94
CHAPITRE 22 — LES PRODUITS PHARMACEUTIQUES	95
Un aperçu du secteur	95
La recherche et le développement (R-D)	95
Les avantages concurrentiels	97
Les perspectives	98
CHAPITRE 23 — LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE	99
Un aperçu de l'industrie	99
La recherche et le développement (R-D)	100
Les avantages concurrentiels	101
Les perspectives	103
Section 5 — Investir au Canada : les étapes	
suyvantes	105
CHAPITRE 24 — LES ÉTUDES DE MARCHÉ	107
Statistique Canada	107
Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce	
international (MAÉCI)	108
Industrie Canada (IC)	108
Les autres ministères et organismes fédéraux	109
Les gouvernements provinciaux	109
Les administrations municipales	109
Les associations d'affaires de type horizontal	110
Les associations industrielles	110
Les professionnels et les intermédiaires	110
Les services en direct et FaxBack	111
CHAPITRE 25 — SE RENDRE EN VISITE AU CANADA	113
La préparation d'un voyage d'affaires	113
Les usages des affaires	114
Les transports	114
Les affaires et le plaisir	115
ANNEXE A — CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA	117
ANNEXE B — CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL	
AU CANADA	129
ANNEXE C — LISTE DES MISSIONS CANADIENNES	
À L'EXTÉRIEUR	131
ANNEXE D — BANQUES ÉTRANGÈRES AU CANADA	145



MONTRÉAL, L'ÉTIQUETTE D'UNE GRANDE VILLE D'AFFAIRES !

Pour les investisseurs internationaux, la région de Montréal, c'est bien plus qu'une simple étiquette aérienne : Un accès direct aux marchés nord-américains, notamment aux 100 millions de consommateurs situés dans un rayon de 1000 km comprenant New York, Boston et Washington D.C., auxquels s'ajoute le marché mexicain ; quatre universités, dont deux francophones et deux anglophones ; 250 centres de recherche ; une infrastructure de télécommunications d'avant-garde ; un réseau intermodal de transport bien intégré. Milieu de vie de grande qualité et

hautement considéré, Montréal est l'une des régions d'affaires les plus abordables et les plus sûres du monde, en Amérique du Nord en particulier. • Fondé par les secteurs privé et public selon un modèle unique en son genre, Montréal International est l'interlocuteur privilégié des investisseurs étrangers pour tous leurs besoins d'affaires ; co-entreprise, investissements directs, contexte financier et d'affaires, fiscalité, aide à l'investissement.

MontrealInternational
VOTRE DESTINATION D'AFFAIRES

RENSEIGNEMENTS :
1 (514) 987-8191, téléc. : 1 (514) 987-1948
Site Web : <http://www.montreal-intl.com>

AVANT-PROPOS

LA PLACE DU CANADA DANS LE MONDE

Les Canadiens sont des gens bien formés, entreprenants et pleins de ressources. Leur pays dispose d'abondantes ressources naturelles, est politiquement stable, a une économie saine et offre une excellente qualité de vie. Il a de l'influence sur la scène internationale, notamment dans le domaine du commerce et de l'investissement, de l'aide humanitaire et du maintien de la paix. Cette influence s'exerce dans le cadre de son adhésion et de sa participation à de nombreuses organisations internationales. Il est membre du Groupe des Sept (G7), le groupe des pays les plus industrialisés, du Commonwealth britannique et de La Francophonie. Il participe activement aux travaux des Nations Unies.

Le Canada est un pays tourné vers l'extérieur depuis ses origines. Les premiers pionniers venus d'Europe apportaient des capitaux de leurs pays d'origine. Nombre d'entre eux avaient l'appui de partenaires étrangers. Même avec cette aide, ils ont cependant dû ne compter que sur leurs propres ressources et leur ingéniosité pour conquérir ce vaste territoire accidenté. Ils sont vite devenus par la force des choses des spécialistes des transports et des communications. Ils ont appris que le développement économique ne peut se faire sans infrastructures. Ce savoir leur a permis de fusionner des implantations dispersées sur un vaste territoire en une vraie nation.

Par la suite, il y a eu des vagues d'immigrants venant de toutes les régions du monde. Ceux-ci voulaient se construire une nouvelle vie dans un milieu sans différences de classes, où les compétences, le travail et l'innovation sont les seules clés de la réussite. À la

différence des États-Unis avec leur «melting pot», le Canada a favorisé la diversité culturelle et incité les immigrants à conserver leur patrimoine culturel. Cette tradition unique a permis au Canada de se trouver en situation particulièrement avantageuse dans l'économie contemporaine qui repose largement sur l'information. Pour les Canadiens, la mondialisation est autant une affaire de tous les jours qu'un défi.

Les personnes qui ont visité le Canada ne sont pas surprises d'apprendre qu'il se classe toujours en tête de liste au titre de la qualité de vie dans les comparaisons internationales. Elles comprennent donc fort bien qu'il occupe le premier rang d'après l'Indice du développement humain des Nations Unies. Le fait que la Banque mondiale le classe au deuxième rang pour ce qui est de la très grande variété des programmes sociaux, des programmes d'investissement et des programmes liés à l'utilisation des ressources ne les surprend pas non plus. On peut aussi rappeler que selon le *Corporate Resources Group* de Genève, Vancouver et Toronto se sont placées respectivement deuxième et cinquième au classement mondial des villes qui offrent la meilleure qualité de vie.

Les Canadiens sont fiers d'avoir aussi bien réussi à construire un pays attrayant. Ils ne restent toutefois pas assis sur leurs lauriers. Ils continuent, collectivement et individuellement, à travailler à un avenir encore plus prometteur. À leurs yeux, les partenariats avec des investisseurs et des entrepreneurs novateurs et talentueux d'autres pays sont des éléments essentiels de la stratégie qui leur permettra d'atteindre leurs objectifs.

**Laquelle, parmi ces villes,
est la plus économique pour
l'investissement en Amérique du
Nord et en Europe de l'Ouest selon
une étude menée par KPMG?**

**Vous voulez en savoir plus sur la façon
de faire des affaires à St. John's et dans
la province de Terre-Neuve et du Labrador?
Composez le 1-800-563-2299 ou visitez
notre site Web www.success.nfld.net**

**TERRE-NEUVE
ET LE LABRADOR
Canada**

SECTION 1 — POURQUOI LE CANADA?

Quand ils envisagent de se lancer dans de nouvelles entreprises, les investisseurs et les dirigeants du monde des affaires pensent plus que jamais auparavant à l'échelle mondiale. De nombreux pays se font concurrence pour retenir leur attention. Les «tigres d'Asie» aux économies à forte croissance, les pays d'Amérique latine qui ont libéralisé leurs marchés et les pays de l'ancienne Europe de l'Est qui se sont ouverts sur le monde y sont tous parvenus dans une certaine mesure. Dans la plupart de ces pays, les nouvelles possibilités tiennent le plus souvent à l'élimination récente d'entraves aux échanges commerciaux.

Le Canada offre des attraits à la fois plus complexes et plus puissants. En effet, ceux-ci ne tiennent pas tant à la taille ou au taux de croissance du marché intérieur qu'au fait que le pays constitue une excellente base pour s'adonner au commerce mondial. Si l'économie canadienne est importante, solide et concurrentielle, le marché régional auquel elle appartient est beaucoup plus vaste. En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le fait d'être implanté au Canada donne immédiatement accès à un marché de près de 400 millions de personnes avec un produit intérieur brut (PIB) combiné d'environ 11 000 billions de dollars¹. Le Canada a également des ententes de libre-échange avec Israël et le Chili. Membre influent de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), il participe aux efforts permanents pour abaisser toutes les entraves au commerce mondial. Les sociétés qui sont attirées par ces avantages bénéficient de plus, au Canada, d'un cadre accueillant et efficace pour les affaires. En résumé, le Canada est «prêt à faire des affaires».

Les autorités internationales reconnaissent très largement la capacité concurrentielle du Canada sur les marchés mondiaux. En 1997, le Forum économique mondial, qui a son siège en Suisse, a estimé que le Canada est le quatrième pays le plus concurrentiel du monde. Ce classement est le résultat de la compilation d'indicateurs de capacité concurrentielle de 53 pays. Seuls Singapour, Hong Kong et les États-Unis ont obtenu de meilleurs résultats, ce qui place le Canada au second rang des grands pays industrialisés. Si ce n'est de trois indicateurs, le pays se classe toujours dans les cinq premiers. Il obtient les rangs les plus élevés au chapitre de la gestion (3), de son ouverture (4), de ses infrastructures (4), de sa technologie (4), de ses finances (5) et de ses institutions (8). Même les résultats les moins favorables du Canada en ce qui concerne le gouvernement (24) et la main-d'œuvre sont relativement bons. Ce qui est plus important encore est que, dans les sous-catégories des compétences du gouvernement (9) et des compétences et de la productivité de la main-d'œuvre (12), les résultats obtenus sont plus élevés.

D'autres études révèlent, quand on aborde les coûts sensibles à l'emplacement, que le Canada est plus concurrentiel que les États-Unis dans une vaste gamme de secteurs de fabrication. C'est ainsi que le cabinet conseil KPMG Canada compare, depuis 1994, les coûts d'exploitation d'installations types de fabrication au Canada et aux États-Unis. Les coûts moyens qui varient en fonction de l'emplacement ont toujours été plus faibles au Canada qu'aux États-Unis et les coûts de la rémunération de la main-d'œuvre s'avèrent

¹ À moins d'indication contraire, tous les montants sont donnés en dollars canadiens.

particulièrement concurrentiels. Ces avantages sont encore plus manifestes dans le cas des entreprises de haute technologie qui profitent de mesures incitatives à la recherche et au développement (R-D) parmi les plus attrayantes de celles qui sont offertes dans les pays industrialisés. KPMG a élargi, en 1997, son étude à cinq pays européens (France, Allemagne, Italie, Suède et Royaume-Uni). Là encore, c'est le Canada qui a les coûts les plus faibles.

Cette publication est destinée à informer les hommes et les femmes d'affaires, de toutes les régions du monde, des avantages qu'il y a à investir au Canada. La section 1 présente les principaux avantages du pays : une économie saine qui bénéficie de ressources humaines hautement compétentes, l'accès facile à un marché énorme et un milieu propice aux affaires grâce à des politiques gouvernementales favorables. Elle répond à la question fondamentale : «Pourquoi le Canada?»

La section 2 décrit plus en détail le contexte des affaires et des investissements. On y trouve des chapitres consacrés aux politiques concernant les investissements et à plusieurs aspects du cadre juridique et réglementaire régissant la création et le fonctionnement des entreprises au Canada. Le lecteur y découvrira comment les objectifs de protection des consommateurs, des travailleurs et de l'environnement sont équilibrés et articulés avec les besoins des entreprises qui veulent être concurrentielles sur les marchés mondiaux. Cette section présente aussi les grandes lignes des programmes gouvernementaux destinés à aider les entreprises.

La section suivante s'intéresse à l'infrastructure développée du pays. Les divers chapitres traitent des ressources humaines, de la R-D, des communications, des services financiers, de l'énergie et des transports. Dans chacun de ces domaines, le Canada met à la disposition des entreprises des actifs de niveau mondial à des coûts très concurrentiels.

La section 4 élargit la discussion des avantages concurrentiels pour analyser six secteurs d'activité industrielle particulièrement prometteurs. Ce sont ceux des semi-conducteurs, des technologies de fabrication de pointe, des technologies de l'information, des appareils médicaux, des produits pharmaceutiques et de l'agroalimentaire. Si le Canada offre des débouchés dans presque tous les secteurs, ceux-ci, et d'autres de haute technologie, sont à même de tirer parti du cadre particulièrement favorable à la R-D du pays.

La dernière section est destinée aux investisseurs qui sont intéressés par le Canada et qui veulent en apprendre davantage sur des débouchés précis. Elle décrit les principales sources d'information sur les marchés disponibles au Canada, dans les missions à l'étranger et sur Internet. On y trouve aussi des renseignements pour planifier un voyage d'affaires au Canada. Elle se termine par des annexes donnant des listes détaillées de contacts.

CHAPITRE 1 — UNE ÉCONOMIE SAINTE ET CONCURRENTIELLE

L'économie canadienne est parmi les plus importantes du monde avec une prévision de produit intérieur brut (PIB) de 830 milliards de dollars pour 1997. Le pays offre un niveau de vie enviable soutenu par d'excellentes infrastructures. Un système d'éducation développé et accessible lui a permis de se doter d'une main-d'œuvre compétente et d'une structure industrielle reposant sur l'information. Le marché intérieur du Canada, avec 29 millions d'habitants, est relativement petit, et les réalisations de ceux-ci découlent dans une large mesure de la recherche dynamique de débouchés internationaux. L'économie canadienne est en effet davantage axée sur le commerce extérieur que celle de n'importe quel autre pays du Groupe des Sept.

La croissance soutenue et la faiblesse de l'inflation ont donné un contexte économique stable et prévisible et permis de maintenir les taux d'intérêt à des niveaux faibles. L'évolution favorable de la productivité, des règlements salariaux et des taux de change a accru la capacité concurrentielle par les coûts. Le gouvernement a réduit ses dépenses et aura équilibré son budget d'ici l'an 2000.

Tous ces éléments contribuent à faire du Canada un excellent cadre pour les investissements directs à long terme.

UNE CROISSANCE SOUTENUE

L'économie canadienne a connu une croissance soutenue depuis la reprise qui a suivi la récession de 1991-1992. En réalité, sa croissance moyenne a été de 2,5 p. 100 par an entre 1993 et 1996. Au cours des derniers mois de 1996, sur une base annuelle, cette croissance a dépassé les 3 p. 100, et on s'attend à ce qu'elle continue au même rythme en 1997 et 1998.

Ce sont surtout les investissements d'affaires et les exportations qui ont alimenté cette expansion. Pendant la période de quatre ans qui s'est terminée en 1996, les investissements réels des entreprises en machinerie et en équipement ont augmenté de 40 p. 100 alors que les exportations de marchandises doubleront presque. La Banque Toronto-Dominion estime que les exportations réelles de biens et de services enregistreront une autre augmentation de 5,1 p. 100 en 1997. À compter de la fin de 1996, la reprise des dépenses des consommateurs a aussi participé à la croissance.

Les prévisionnistes s'entendent pour reconnaître que les perspectives de croissance économique du Canada sont excellentes. Les dernières prévisions de croissance réelle du PIB, qui font l'objet d'un «consensus» dans le secteur privé, sont de 3,3 p. 100 pour 1997 et de 2,9 p. 100 pour l'année suivante. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) prévoit une croissance de 3,3 p. 100 pour les deux années, soit une hausse nettement supérieure à la moyenne

Prévisions économiques de l'OCDE

Pourcentage d'augmentation du PIB réel

	1997	1998
Canada	3,3	3,3
États-Unis	2,2	2,0
Japon	1,6	3,7
Allemagne	2,2	2,6
France	2,5	2,6
Italie	1,2	2,1
Royaume-Uni	3,3	3,0
Total des pays du G7	2,1	2,6
Total OCDE*	2,4	2,7

* Moyenne pour tous les pays membres de l'OCDE.

Source : OCDE, *Perspectives économiques*, décembre 1996.

des pays membres de l'organisation, que seul le Japon dépassera en 1998.

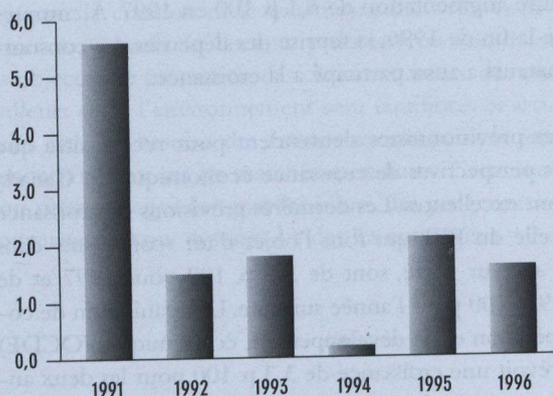
LA FAIBLESSE DE L'INFLATION

Le gouvernement du Canada et la banque centrale suivent une politique claire qui cantonne l'inflation entre 1 et 3 p. 100. Mesurée au moyen de l'indice des prix à la consommation, elle a oscillé autour de 2 p. 100 depuis 1991. Pendant la même période, l'indice synthétique des prix, un autre indicateur de l'inflation, n'a connu qu'une hausse annuelle inférieure à 1,5 p. 100.

Le fait d'avoir réussi à juguler la hausse des prix a ensuite permis de réduire sensiblement les taux d'intérêt. À la fin de 1996, les taux d'intérêt à court terme étaient moins élevés au Canada qu'aux États-Unis, tandis que les taux à long terme (30 ans) étaient proches dans les deux pays.

Évolution récente de l'inflation

Variation annuelle, en pourcentage, de l'indice des prix à la consommation



Source : Statistique Canada.

UNE STRUCTURE INDUSTRIELLE BASÉE SUR L'INFORMATION

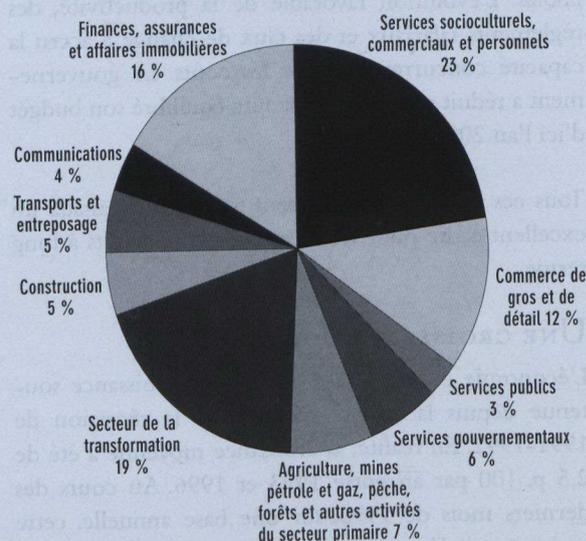
L'économie canadienne est dominée par le secteur tertiaire et elle est axée sur le savoir, le nombre d'entreprises de haute technologie y augmentant rapidement. Au sein des pays du Groupe des Sept, le Canada n'est devancé que par les États-Unis pour la taille relative de son secteur des services, responsable de plus des deux tiers de toute la production de l'économie. La croissance y a été particulièrement forte dans les entreprises qui écoulent leur production sur les marchés internationaux. Cela englobe les services de conseils en gestion et d'ingénierie, mais aussi les services d'information et financiers.

La croissance du secteur des services a commencé récemment à plafonner, et l'importance du secteur secondaire dans la croissance s'est accrue. Les entreprises qui fabriquent des produits à forte valeur ajoutée participent de plus en plus à la croissance économique et créent des nombres croissants d'emplois hautement spécialisés. C'est ainsi que la valeur des exportations de machinerie et d'équipement a grimpé de près de 80 p. 100 entre 1991 et 1996. Les autres secteurs d'activité basés sur l'information sont, entre autres, ceux de l'équipement du transport, des produits de télécommunications, des logiciels et des produits médicaux.

Le secteur des ressources naturelles continue à générer une activité économique importante dans plusieurs régions du pays. L'accent est dorénavant mis sur les processus d'extraction sophistiqués donnant des rendements élevés et n'ayant que peu d'effets sur l'environnement. Les sociétés canadiennes de ce secteur ont élargi leurs activités. Alors qu'elles étaient autrefois uniquement des fournisseurs de matières premières, elles deviennent de plus en plus des exportateurs de technologie et de produits à forte valeur ajoutée. La demande de spécialistes canadiens des secteurs des mines, de la forêt, de la pêche et de l'agriculture est forte partout dans le monde, en particulier dans les pays en développement qui veulent exploiter plus efficacement leurs propres ressources. Il est maintenant courant dans ces secteurs que les ventes à l'exportation concernent un ensemble de services et d'équipements de haute technologie.

Structure de l'économie canadienne : production par secteur d'activité, 1996

Part du PIB, au coût des facteurs



Source : Statistique Canada, *Produit intérieur brut par industrie*, décembre 1996, tableau 1.

UN MARCHÉ DU TRAVAIL SAIN

Un système d'éducation développé et accessible produit régulièrement des diplômés très qualifiés. La formation permanente et l'amélioration des compétences permettent à la main-d'œuvre de s'adapter à l'évolution des technologies, des marchés et des méthodes de gestion.

Le Canada est un leader mondial pour l'intégration d'expériences concrètes de travail aux formations universitaires et professionnelles. Un travailleur sur trois suit une forme quelconque de formation structurée en cours d'emploi ou d'enseignement chaque année. Les gouvernements fédéral et provinciaux aident les entreprises à répondre à leurs besoins en ressources humaines grâce à tout un ensemble de programmes de formation et d'adaptation au marché du travail.

Ces moyens de formation ont aidé à enregistrer des gains de productivité qui ont été motivés pour l'essentiel par l'exposition accrue aux marchés mondiaux. La libéralisation de l'économie mondiale a fait augmenter le flux des investissements privés et poussé à la réorganisation et à la rationalisation industrielles. Ces éléments, en même temps que les augmentations modérées de la rémunération, ont eu des effets bénéfiques sur la capacité concurrentielle du Canada à l'échelle internationale.

D'après le *United States Bureau of Labor Statistics*, le coût horaire de la rémunération, en devise nationale, a augmenté plus lentement au Canada qu'aux États-Unis pendant chacune des années de la période 1992-1995. De plus, le Canada a connu la plus faible hausse totale des coûts horaires de rémunération dans le secteur de la transformation au sein des pays du Groupe des Sept pendant cette période. Il est probable que la faiblesse de l'inflation et le taux de chômage relativement élevé continueront à exercer un effet modérateur sur les coûts de main-d'œuvre. Les relations patronales-syndicales sont stables, et les pertes de temps dues aux arrêts de travail ont baissé de presque 70 p. 100 entre 1990 et 1995.

LA COMPÉTITIVITÉ DES COÛTS TRIBUTAIRES DE L'EMPLACEMENT

En 1996, le cabinet conseil KPMG Canada a publié une étude intitulée *L'avantage concurrentiel : une comparaison des coûts des entreprises au Canada et aux États-Unis*. Elle comparait les coûts d'entreprises types de 7 secteurs d'activité dans 13 villes canadiennes et 10 américaines. Cette étude est arrivée à la conclusion que les coûts tributaires de l'emplacement étaient, en moyenne, inférieurs de 15,7 p. 100 au Canada par rapport aux États-

Évolution des coûts de main-d'œuvre, secteur de la fabrication

Indice des mesures pour le secteur de la fabrication, 1992 = 100

	1992	1993	1994	1995
Rémunération horaire (en devise nationale)				
Canada	100	100,1	102,4	103,7
France	100	103,6	106,2	107,9
Allemagne	100	106,0	110,5	116,1
États-Unis	100	102,4	105,1	108,0
Coûts unitaires de main-d'œuvre en \$US				
Canada	100	92,1	85,8	85,1
France	100	95,1	91,8	100,8
Allemagne	100	98,9	98,1	113,1
États-Unis	100	98,8	97,2	96,6

Source : US Bureau of Labor Statistics, *Monthly Labor Review*, novembre 1996, p. 104.

Unis. Le Canada bénéficie d'un avantage global, après impôt, de 6,7 p. 100.

Les coûts de main-d'œuvre et les avantages sociaux sont les principales composantes de cet avantage en termes de coûts puisqu'ils comptent pour 65 p. 100 des coûts tributaires de l'emplacement. En 1996, les coûts de main-d'œuvre étaient, toujours en moyenne, inférieurs de 23 p. 100 dans les villes canadiennes par rapport aux 10 villes américaines de l'étude. Les salaires directs et les coûts des salaires étaient en moyenne inférieurs au Canada mais la différence était encore plus marquée pour les avantages sociaux et les taxes sur les salaires, ce qui ajoute encore à l'avantage. Globalement, toutes les villes canadiennes qui ont fait l'objet de cette étude affichaient des coûts annuels tributaires de l'emplacement qui étaient inférieurs à ceux de toutes les villes américaines considérées, et ce, pour toutes les industries.

Dans son étude de 1997 des coûts d'exploitation des entreprises, KPMG Canada a élargi son analyse en y incluant huit secteurs d'activité implantés dans 42 villes réparties entre le Canada, la France, l'Allemagne, l'Italie, la Suède, le Royaume-Uni et les États-Unis. Pour les huit secteurs étudiés, c'est le Canada qui a les coûts les plus faibles. De plus, les 17 villes canadiennes se classaient parmi les 20 premières villes aux coûts d'exploitation les plus faibles.

UN SECTEUR PUBLIC ÉQUILIBRÉ

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont commencé pendant les années 1990 à réduire leur niveau d'intervention dans l'économie. Cela a eu pour effet, au début, de ralentir l'activité économique du fait de

Les dix pays les plus commerçants du monde, 1995

Part du commerce mondial des marchandises*

Classement	Exportations		Importations	
	Pays	Part en pourcentage	Pays	Part en pourcentage
1	États-Unis	11,6	États-Unis	15,0
2	Allemagne	10,1	Allemagne	8,6
3	Japon	8,8	Japon	6,5
4	France	5,7	France	5,3
5	Royaume-Uni	4,8	Royaume-Uni	5,2
6	Italie	4,7	Italie	3,9
7	Pays-Bas	3,9	Hong Kong	3,8
8	Canada	3,9	Pays-Bas	3,4
9	Hong Kong	3,5	Canada	3,4
10	Belgique**	3,3	Belgique**	3,0

* En dollars américains.

** Comprend le Luxembourg.

Source : Organisation mondiale du commerce (OMC).

la diminution des salaires versés par les gouvernements et d'autres dépenses. À long terme, ce secteur public plus petit a permis de renforcer la croissance du secteur privé et d'avoir une économie plus dynamique. Alors que, en 1992, les dépenses du gouvernement représentaient 49 p. 100 du PIB, leur part est maintenant tombée à 43 p. 100. Cette tendance à la baisse devrait se poursuivre pendant la période 1997-1998.

Le budget du gouvernement fédéral devrait être équilibré d'ici l'an 2000. Six des dix provinces enregistrent déjà des surplus budgétaires. En prenant les comptes publics, on constate que le ratio de la dette nette totale du gouvernement sur le PIB est d'environ 66 p. 100, et il devrait baisser sensiblement au cours des années à venir.

LA PRIORITÉ ACCORDÉE AUX MARCHÉS INTERNATIONAUX

Même s'il n'a que 29 millions d'habitants, le Canada est l'une des nations les plus commerçantes du monde. En 1995, il était le huitième exportateur et le neuvième importateur au monde. Le total de son commerce extérieur représentait 72 p. 100 de son PIB, le pourcentage le plus élevé de tous les pays du Groupe des Sept. Bien que leur population soit neuf fois plus grande que la sienne, les États-Unis n'exportent que trois fois plus que le Canada.

Plus des trois quarts de la production du secteur des ressources naturelles et plus de la moitié de la production

Commerce canadien des marchandises*

milliards de dollars

Année	Exportations	Importations	Balance
1992	155,4	149,2	6,2
1993	181,3	171,9	9,4
1994	217,9	203,0	14,9
1995	253,8	225,4	28,4
1996	267,1	233,0	34,1

* Valeur corrigée des variations saisonnières calculée en fonction de la balance des paiements.

Source : Statistique Canada, *Sommaire du commerce international du Canada*, n° 65-001 au catalogue, décembre 1996, p. 20.

du secteur de la fabrication sont exportés. Quant à la part de la production des services qui est exportée, elle augmente régulièrement. Les consommateurs et les entreprises du Canada comptent en même temps sur les importations pour répondre à une grande partie de leurs besoins de biens, de services et de technologies.

Les interventions du Canada dans l'économie mondiale ne se limitent pas au commerce. L'investissement direct étranger au Canada est une source importante de capitaux et de technologie. Un nombre croissant de sociétés canadiennes investissent directement à l'étranger, et nombreuses sont celles qui ont constitué des alliances stratégiques avec des sociétés étrangères.

CHAPITRE 2 — UN ACCÈS FACILE À UN VASTE MARCHÉ

L'un des plus importants atouts du Canada est l'accès très facile qu'il offre aux marchés internationaux. De nombreux investisseurs étrangers ont en particulier été fortement attirés par l'accès à l'immense marché régi par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Cet attrait est encore renforcé par le fait que le Canada bénéficie d'avantages concurrentiels en termes de coûts sur les États-Unis. Les investisseurs éventuels ne devraient cependant pas négliger les débouchés importants qu'offre aussi le marché canadien. Même si la population canadienne est relativement petite, ses consommateurs sont aisés, bien informés et on y trouve une grande diversité d'ethnies. Les entreprises implantées au Canada constituent également un marché important, en particulier pour les produits novateurs et d'avant-garde.

LE MARCHÉ CANADIEN

On s'attend à ce que les perspectives économiques favorables et la forte croissance des revenus des particuliers alimentent une forte demande sur les marchés de consommation et industriels au cours des années à venir. Ces marchés sont très dynamiques. Même les tendances sous-jacentes qui les animent sont prévisibles. Les sociétés qui sont en mesure de s'adapter à l'évolution des marchés grâce à des méthodes de production souples et à des produits polyvalents y trouveront d'excellents débouchés.

LA POPULATION

La population canadienne, en 1996, était de 28,8 millions de personnes et elle augmente d'un peu plus de 1 p. 100 par année. Avec des terres émergées de près de 10 millions de kilomètres carrés, le pays a la plus faible densité de population de tous les grands pays industrialisés. Les grands marchés sont cependant concentrés dans la partie sud du pays. Près de 90 p. 100 de

la population vit en effet dans une bande étroite le long de la frontière commune avec les États-Unis.

La majorité des Canadiens et des Canadiennes (62 p. 100) vivent en Ontario et au Québec et sont surtout concentrés dans les franges sud de ces provinces. Environ 30 p. 100 de la population vit dans l'Ouest canadien, la région à la plus forte croissance. Le Canada atlantique héberge 8 p. 100 de la population et un petit nombre de personnes vivent au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest.

L'URBANISATION

Près de la moitié de la population canadienne vit dans les neuf grandes régions métropolitaines, et près d'un tiers est concentré dans les trois plus grandes. C'est surtout dans les villes de plus de 100 000 habitants que la croissance de la population est la plus forte.

Les trois plus importantes régions métropolitaines sont celles de Toronto, de Montréal et de Vancouver avec au total environ neuf millions d'habitants. Les autres grands centres métropolitains avec des populations de 650 000 à un million de personnes sont ceux d'Ottawa-Hull, d'Edmonton, de Calgary, de Québec, de Winnipeg et de Hamilton.

LA DIVERSITÉ CULTURELLE

Le Canada est par tradition un pays d'immigration. Auparavant, la plupart des immigrants venaient d'Angleterre, d'Écosse, d'Irlande et de France. Au cours de ce siècle, on a vu arriver des vagues d'immigrants provenant d'autres régions du monde, et en particulier d'Europe de l'Est, d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine. Le résultat est une mosaïque ethnique. Les Canadiens accordent une grande valeur à cette diversité et

Population par région et par province, 1996

Région et province	Population (en milliers d'habitants)	Pourcentage du total*
Canada atlantique :	2 334	8,2
Terre-Neuve	552	1,9
L'Île-du-Prince-Édouard	135	0,5
Nouvelle-Écosse	909	3,2
Nouveau-Brunswick	738	2,6
Centre du Canada :	17 892	62,0
Québec	7 138	24,7
Ontario	10 754	37,3
Ouest canadien :	8 526	29,5
Manitoba	1 114	3,9
Saskatchewan	990	3,4
Alberta	2 697	9,3
Colombie-Britannique	3 725	12,9
Territoires nordiques :	95	0,3
Yukon	31	0,1
Territoires du Nord-Ouest	64	0,2
Total	28 847	100,0

*Chiffres arrondis.

Source : Statistique Canada, résultats du recensement de 1996 (disponibles sur le site Internet de Statistique Canada à <http://www.statcan.ca>).

reconnaissent que le multiculturalisme est une des caractéristiques les plus distinctives de leur pays.

Lors du recensement de 1991, 30 p. 100 des gens déclaraient ne pas être d'origine britannique, française ou canadienne. De plus, 42 p. 100 affirmaient qu'au moins un de leurs parents n'était d'origine ni britannique, ni française, ni canadienne. La plupart des Canadiens d'origine française vivent au Québec où les trois quarts de la population disent n'être que d'origine française.

Les deux langues officielles du Canada sont l'anglais et le français et une partie de plus en plus importante de la population parle et comprend les deux. C'est toutefois l'anglais qui domine dans la plupart des provinces puisque la majorité des francophones vit au Québec. Il y a aussi de nombreux francophones au Nouveau-Brunswick, dans l'est et le nord de l'Ontario et dans certaines régions du Manitoba.

D'autres groupes ethniques largement représentés sont originaires d'Allemagne, d'Italie, d'Ukraine, des Pays-Bas, de Pologne et de Scandinavie. Les vagues les plus récentes d'immigration provenaient d'Asie, d'Amérique latine, des Antilles et d'Afrique. Les immigrants de Hong Kong représentent à eux seuls environ 15 p. 100 des arrivants pour la période allant de 1993 à 1995.

Le Canada accueille plus de 200 000 immigrants par année dont la plupart s'installent dans un des trois grands centres métropolitains du pays que sont Toronto, Montréal et Vancouver. Outre leurs apports culturels, ces groupes offrent d'excellents bassins de compétences linguistiques pour les entreprises qui se tournent vers les marchés extérieurs.

LES REVENUS

Les Canadiens ont des revenus élevés et sont des consommateurs exigeants. En 1995, le revenu familial moyen était de 54 200 dollars. Près des deux tiers de ces revenus proviennent d'emplois. Toutefois, la part des revenus d'investissement a augmenté régulièrement et correspond maintenant à environ 13 p. 100 des revenus personnels. Les transferts de l'État, y compris les versements de pensions de retraite et des diverses allocations, représentent 17 p. 100 des revenus totaux. La croissance annuelle du revenu nominal des particuliers s'est située entre 2 et 3 p. 100 au cours des dernières années.

Le régime d'imposition progressive et les paiements de transferts de l'État ont réduit les écarts de revenus entre les provinces. En 1995, le revenu par habitant, à l'échelle nationale, dépassait tout juste les 22 600 dollars. L'Ontario est la province où les revenus sont les plus élevés, environ 24 000 dollars, et Terre-Neuve celle où ils sont les plus faibles aux alentours de 18 000 dollars.

LES MARCHÉS DE CONSOMMATION

Les Canadiens dépensent environ 500 milliards de dollars chaque année en produits de consommation et en services. L'élément le plus important est celui des services puisqu'il absorbe plus de la moitié de toutes les dépenses. Le poste de dépenses en services le plus lourd est celui du logement. Les biens non durables représentent un peu plus d'un quart des dépenses de consommation, et l'alimentation atteint à elle seule 11 p. 100 de cette catégorie. La part des biens durables est d'environ 15 p. 100, les véhicules automobiles venant en tête.

Les tendances du marché

La distribution de la pyramide canadienne des âges se compare à celle des autres pays industrialisés, si ce n'est que le Canada a connu un «baby boom» très marqué quand les soldats sont revenus de la Seconde Guerre mondiale. Le phénomène a été le même aux États-Unis, en Australie et en Nouvelle-Zélande, mais à moindre échelle. Avec presque 10 millions de «baby boomers», cette tranche d'âge représente un tiers du marché canadien et exerce une forte influence sur le marché de consommation.

Les «baby boomers» les plus âgés ont maintenant environ 50 ans alors que les plus jeunes en sont au début de la trentaine. Avec le vieillissement de groupe, on assiste à une augmentation rapide du pourcentage de consommateurs âgés dans la population. Cette tendance pousse à la hausse la demande pour l'entretien des maisons, les services de santé, les services financiers, les voyages et les activités de loisir. Les dépenses des consommateurs sont aussi marquées par les diversités ethniques, par une plus grande prise de conscience des problèmes d'environnement et de santé et par une demande accrue de produits à caractère pratique.

Le merchandising et la distribution

Les consommateurs canadiens sont exigeants et cherchent surtout des produits de haute qualité. Il est essentiel de concevoir un style et un emballage attrayants pour vendre de nombreux types de biens de consommation. En règle générale, les acheteurs accordent une grande importance aux livraisons à temps des marchandises et à la qualité du service après-vente. Les produits de consommation durables bénéficient souvent de garanties prolongées.

Les Canadiens sont exposés à de grandes quantités de publicité. Traditionnellement, la loyauté envers les noms de marques était importante sur les marchés de consommation. Toutefois, au cours des dernières années, on a vu les produits sans marque prendre de l'importance avec l'appui de commerces de détail à escompte.

En règle générale, les réseaux de distribution des produits de consommation sont centralisés. Par le passé, un petit groupe de grandes chaînes nationales de magasins à rayons dominait les secteurs autres que l'alimentation. Leurs parts de marché ont cependant diminué ces dernières années avec la croissance des magasins d'escompte et des magasins géants. Les chaînes qui se consacrent à des types de produits comme la quincaillerie, les produits électroniques de consommation, les jouets pour enfants ou les articles de sport ont aussi conquis des parts de marché.

LES MARCHÉS INDUSTRIELS

Les marchés canadiens des biens d'équipement et des biens industriels sont souvent desservis par de petits nombres de fabricants canadiens qui font face à la concurrence internationale. Les producteurs canadiens se sont de plus en plus tournés vers les exportations alors que les clients industriels importaient une plus grande part de leurs intrants. Entre 1980 et 1996, la part de la production canadienne qui est exportée est passée de

LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

Avec une population de 400 millions d'habitants et un produit intérieur brut (PIB) global d'à peu près 11 billions de dollars, l'Amérique du Nord constitue un des marchés les plus riches du monde. En vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les entreprises établies au Canada ont un accès préférentiel à ce marché. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989 et tous les tarifs douaniers imposés aux marchandises franchissant la frontière entre les deux pays seront éliminés d'ici la fin de 1998. L'entrée en vigueur de l'ALÉNA, le 1^{er} janvier 1994, a éliminé nombre des barrières commerciales avec le Mexique. Les autres disparaîtront d'ici 2007. L'ALÉNA, en plus d'éliminer les tarifs douaniers et les autres entraves au commerce, confère à toutes les entreprises implantées dans l'un des trois pays signataires le «traitement national» pour toutes leurs activités dans ces trois pays, y compris en matière d'investissements.

Ces accords commerciaux ont accéléré l'intégration de l'économie nord-américaine. Les entreprises estiment maintenant qu'il s'agit d'un seul marché. Elles y voient de plus en plus de grands marchés régionaux dont les limites ne tiennent plus compte des frontières traditionnelles. Les flux nord-sud de marchandises sont maintenant plus importants que les flux est-ouest. Les sociétés implantées dans l'est et le centre du Canada considèrent souvent que leurs principaux marchés se trouvent dans les États du nord-est américain. Celles de la région de Vancouver s'intéressent davantage aux États de Washington, de l'Oregon et de la Californie.

La plupart des marchés américains sont faciles à rejoindre à partir du Canada. La majorité des Canadiens vivent dans des centres urbains situés à moins de 100 kilomètres des États-Unis le long de la plus longue frontière du monde sans ouvrages de défense. Plus de 110 millions de consommateurs américains habitent à moins d'une journée de route du sud de l'Ontario. Montréal, Halifax et Moncton se trouvent à une journée de route de New York, de Boston et de Philadelphie. Par la route, Winnipeg n'est qu'à 17 heures de Chicago et à 8 heures de Minneapolis. Les marchés qui longent la côte pacifique américaine sont facilement desservis depuis Vancouver.

Le Mexique est aussi plus accessible qu'il n'y paraît au premier abord. Montréal est sensiblement à la même distance de Mexico que de Vancouver. Les camions en provenance du centre du Canada peuvent souvent franchir la frontière mexicaine, à Laredo, au Texas, dans les trois jours qui suivent leur départ. Le système portuaire mexicain, qui vient d'être privatisé, a aussi beaucoup accéléré les expéditions de conteneurs sur les côtes atlantique et pacifique.

Les autorités canadiennes et américaines coopèrent activement en vue de rationaliser le processus de passage à la frontière. Des programmes faisant appel à l'échange de données électroniques, à la technologie des codes à barres et au prédédouanement des marchandises accélèrent leur d'édouanement.

UNE QUALITÉ DE VIE SUPÉRIEURE

La qualité de vie extraordinaire du Canada est l'un des nombreux attraits du pays pour les investisseurs éventuels. Le pays a l'un des niveaux de vie les plus élevés du monde. Les systèmes de santé et d'éducation y sont très développés et accessibles. La qualité des logements, et des installations de loisir et culturelles, est très bonne. Il faut ajouter à cela que le niveau de sécurité des personnes et des biens dans les grandes villes canadiennes les distingue des autres grandes agglomérations nord-américaines. Tout cela donne des conditions idéales pour attirer et garder un personnel hautement qualifié, à tous les niveaux.

LA PERCEPTION QUE LES AUTRES ONT DU CANADA
Pendant plusieurs années, dont 1997, le Canada s'est classé en tête de liste mondiale selon l'Indice du développement humain (IDH) des Nations Unies. Cet indice est une mesure globale de la qualité de vie d'un pays établie en fonction de trois indices composites qui évaluent l'espérance de vie, le niveau d'instruction et le revenu par habitant.

À l'aide d'une mesure qui évalue la richesse et le potentiel, la Banque mondiale classe le Canada au second rang au regard de ses ressources, de ses investissements et de ses programmes sociaux.

Selon le *Corporate Resources Group* de Genève, Vancouver et Toronto se sont placées respectivement deuxième et cinquième au classement mondial des villes qui offrent la meilleure qualité de vie. Ces résultats sont fondés sur une combinaison d'indicateurs qui mesurent le milieu politique et social, le niveau de sécurité, la vie culturelle, le régime de santé, le système éducatif, les services publics, les loisirs, les biens de consommation, le logement et l'environnement.

LES REVENUS

Le Canada est l'un des pays les plus riches au monde. Les Nations Unies ont estimé, dans leur comparaison internationale de 1997, que le PIB par habitant du Canada en 1994 était de 21 459 dollars. Ce chiffre se compare à un montant de 26 397 dollars aux États-Unis et de 21 581 dollars au Japon, les deux seuls pays industrialisés à avoir des revenus par habitant plus élevés.

Près des deux tiers des Canadiens possèdent une maison, et la moitié de ces propriétaires n'ont pas d'hypothèque à payer. Presque tous les ménages au Canada — de 98 à 99 p. 100 — ont un réfrigérateur, le téléphone, une radio et un téléviseur couleur. Plus de 80 p. 100 possèdent un four à micro-ondes, une machine à laver et un magnéto-

25 à 60 p. 100. Au cours de cette période, sa part du marché intérieur est tombée de 73 à 40 p. 100.

Comme leur marché intérieur est relativement plus petit que celui de leurs concurrentes américaines, les industries canadiennes ont tendance à avoir des voca-

cope. Environ 84 p. 100 ont au moins un véhicule, et 22 p. 100 en ont au moins deux.

LES SOINS DE SANTÉ

Le régime d'assurance-maladie, le système universel de soins de santé du Canada, est accessible à tous les Canadiens, indépendamment de leurs moyens financiers. Il couvre le coût des séjours à l'hôpital, les tests de laboratoire et les visites chez le médecin. C'est ce qui explique que ce système obtienne d'excellents résultats pour toute la gamme des mesures d'efficacité d'un système de santé. Le taux de mortalité infantile, qui est de 6,3 pour 1 000 naissances vivantes, est inférieur à celui des États-Unis. L'espérance moyenne de vie, de 79 ans à la naissance, est plus élevée que dans n'importe quel autre pays, sauf le Japon et l'Islande.

L'ÉDUCATION

L'éducation est l'une des toutes premières priorités du Canada avec des dépenses représentant environ 8 p. 100 du PIB. Le pays a le taux le plus élevé d'inscription à l'enseignement postsecondaire de tous les pays membres de l'OCDE pour le groupe d'âge des 18 à 21 ans.

Il y a environ 1,4 million d'étudiants inscrits à des études postsecondaires, à plein temps ou à temps partiel. Environ 50 p. 100 d'entre eux sont des étudiants universitaires à plein temps. Chaque année, près de 180 000 diplômes universitaires et 60 000 diplômes collégiaux sont décernés. En 1995, près de 50 p. 100 de la population de 15 ans ou plus avait un diplôme d'études postsecondaires. Ce taux, qui dépasse celui des États-Unis, et aussi beaucoup plus élevé qu'en Grande-Bretagne et qu'en France, plus du double.

LA SÉCURITÉ PUBLIQUE

Les Canadiennes et les Canadiens bénéficient d'un niveau élevé de sécurité publique, et le taux de criminalité a baissé pendant quatre années consécutives. Les crimes violents sont relativement rares, et les taux de violence inhabituelle sont particulièrement faibles. Parmi le nombre total d'infractions au Code pénal enregistré en 1995, les crimes avec violence ne représentaient que 11 p. 100. Soixante pour cent de ces crimes constituaient des voies de fait n'impliquant pas l'utilisation d'une arme ou n'entraînant pas de sévices graves à la personne. En 1995, le taux d'homicides a atteint son niveau le plus faible depuis 1969. Il correspond environ au quart du taux américain, ce qui s'explique dans une large mesure par le contrôle rigoureux des armes à feu.

tions plus précises. C'est ainsi que la plupart des clients canadiens éventuels pour un type particulier de machinerie ou d'équipement industriel seront probablement situés aux abords de deux ou trois grandes villes. Les industries comme celles de la sidérurgie, du raffinage du pétrole, des mines et des métaux, des pâtes et

papiers, de la transformation des aliments et des banques sont toutes dominées par un nombre relativement faible de fabricants canadiens. Malgré cette concentration, la concurrence est vive à cause d'une législation antitrust énergique, de la diminution des entraves aux importations et de la pénétration croissante de celles-ci.

LES MARCHÉS PUBLICS

Le gouvernement fédéral est un important acheteur de produits et de services qu'il se procure pour l'essentiel en utilisant un système transparent d'offres d'achats et d'appels d'offres largement diffusés. Tous les contrats dont la valeur peut atteindre ou dépasser 25 000 dollars sont publiés par le Service d'invitations ouvertes à soumissionner (SIOS), un babillard électronique, ainsi que dans la revue *Marchés publics*. Le SIOS permet à tous les fournisseurs d'adapter leurs possibilités aux besoins du gouvernement, garantissant ainsi un système juste et accessible. De plus, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) diffuse à l'échelle nationale les achats plus petits d'un montant se situant entre 20 000 et 25 000 dollars. Ce ministère utilise les normes ISO pour certains de ses achats, et cette pratique devrait se généraliser à l'avenir.

Le Centre de promotion des relations avec les fournisseurs s'assure que les fournisseurs comprennent bien les mécanismes d'achat du gouvernement canadien. Il publie des fiches et d'autres documents d'information, et organise dans tout le pays des séminaires pour les entreprises intéressées. Les gouvernements provinciaux ont leurs propres systèmes de marchés publics qui, en règle générale, suivent les mêmes principes de transparence et de libre concurrence.

LE MARKETING INTERNATIONAL

Peu d'États ont autant d'intérêts en jeu que le Canada sur les marchés mondiaux. Il a été l'un des premiers signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Il a aussi toujours été partisan de l'abaissement des entraves au commerce international et du libéralisme commercial. Le Canada a joué un rôle important dans les récentes négociations de l'Uruguay Round sur le commerce international et dans la création de la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC). Il a aussi conclu des accords commerciaux bilatéraux et régionaux avec d'autres pays.

Le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) le 1^{er} janvier 1989. Le Mexique s'est joint à une version élargie de cet accord, l'Accord de libre-échange

nord-américain (ALÉNA), entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. En plus d'inclure le Mexique dans la zone de libre-échange, l'ALÉNA a aussi accéléré l'intégration économique entre le Canada et les États-Unis.

Durant la première année d'application de l'Accord, les exportations canadiennes vers les États-Unis et le Mexique ont crû de 22 et de 31 p. 100 respectivement. Pendant les deux ans qui ont suivi, les exportations du Canada vers les États-Unis et le Mexique ont augmenté de 21,3 p. 100 pour s'établir à 211,2 milliards de dollars, tandis que les importations du Canada en provenance de ces deux pays augmentaient de 15,1 p. 100 pour totaliser 163,4 milliards de dollars.

Le Canada a ensuite conclu, en 1997, des accords de libre-échange avec le Chili et Israël. L'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALÉCI) a entraîné immédiatement l'élimination de pratiquement tous les tarifs douaniers sur les produits industriels et prévoit l'élimination des tarifs qui continuent à toucher certains textiles et vêtements dans les deux ans et demi à venir. Les dispositions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALÉCC) sont très proches, si ce n'est que la période d'élimination des droits de douane est plus longue. La plupart des observateurs estiment que ce dernier accord constitue en réalité la première étape de l'adhésion du Chili à l'ALÉNA et que, d'ici là, il permet aux entreprises canadiennes de s'implanter avant leurs concurrentes en Amérique du Sud.

DIX RAISONS D'INVESTIR AU CANADA

1. Un milieu accueillant pour les affaires.
2. Une main-d'œuvre bien formée et très compétente.
3. Un accès facile à l'un des plus riches marchés du monde.
4. Une infrastructure développée et efficace.
5. Une communauté bien établie de recherche et de développement (R-D).
6. De faibles coûts tributaires de l'emplacement, en particulier pour les entreprises faisant beaucoup de R-D.
7. Des coûts salariaux et des avantages sociaux concurrentiels.
8. Des services d'affaires de classe internationale.
9. Des compétences internationales abondantes en affaires.
10. Des relations industrielles saines.

Principaux secteurs de fabrication du Canada, 1996

En pourcentage de la production manufacturière

Secteur d'activité	Pourcentage
Équipement de transport	15,7
Aliments, boissons et produits du tabac	13,2
Produits électriques et électroniques	12,6
Produits chimiques	7,9
Métaux primaires	7,7
Produits du papier	7,5
Produits métalliques ouvrés	6,3
Produits du bois	5,2
Textiles, cuir et vêtements	4,2
Impression et édition	4,2
Produits de caoutchouc et de plastique	3,8
Machinerie	2,8
Meubles et accessoires	1,7
Autres	7,2
Total	100,0

Source : Statistique Canada, *Produit intérieur brut par industrie*, n° 15-001-XPB au catalogue, décembre 1996.

CHAPITRE 3 — LES POLITIQUES DE SOUTIEN DES GOUVERNEMENTS

Les gouvernements, aux niveaux fédéral et provinciaux, ont pris des mesures énergiques pour améliorer le climat des affaires. Celles-ci ont permis d'offrir, à pratiquement tous les types d'entreprises, d'excellentes conditions d'exploitation.

Les politiques gouvernementales ont été conçues pour attirer les investisseurs et pour favoriser l'efficacité des entreprises. Le régime fiscal comporte des mesures incitatives aux investissements en équipement de fabrication et en recherche et développement (R-D). Il n'y a que peu d'entraves aux investissements étrangers, et le système réglementaire est transparent et s'adapte aux forces du marché. Les gouvernements fédéral et provinciaux viennent en aide à la R-D, à la diffusion de la technologie, au développement des ressources humaines et à l'accès aux marchés étrangers. Le financement public des systèmes d'éducation et de formation a permis au pays de se doter d'une main-d'œuvre hautement compétente, travailleuse et flexible. Les politiques de déréglementation et de privatisation ont permis d'élargir et de renforcer l'infrastructure matérielle. L'accès au capital de risque est facile, en particulier pour les sociétés de haute technologie.

Les visiteurs d'affaires sont toujours les bienvenus et n'ont pas de difficulté à entrer au Canada. Il y a un programme spécial d'immigration à l'intention de ceux qui décident de s'installer au Canada, le Programme des immigrants-investisseurs.

UN CADRE RÉGLEMENTAIRE ACCUEILLANT

La réglementation de l'investissement étranger est simple et conçue pour faciliter les investissements. La politique met en pratique le principe voulant que le Canada soit prêt à «faire des affaires». Les investissements directs

en provenance de pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ne font l'objet d'examen, en 1997, que s'ils dépassent 172 millions de dollars. En dessous de ce seuil, il suffit d'informer Industrie Canada de l'opération. Quant aux investissements indirects, ils ne sont aussi soumis qu'à une obligation de notification. Il n'y a qu'un tout petit nombre de domaines sensibles dans lesquels les investissements étrangers font l'objet de limites particulières.

Afin de protéger les consommateurs, les investisseurs et les travailleurs, les gouvernements du Canada réglementent plusieurs autres dimensions de l'économie. Tous ces règlements sont cependant clairs et cohérents. Ils concernent des normes de produits, des obligations de divulgation de renseignements financiers par les sociétés faisant publiquement appel à l'épargne, mais aussi la protection de l'environnement, les pratiques du travail et l'utilisation du terrain. Au cours des dernières années, les gouvernements ont pris des mesures énergiques pour s'assurer que ces règlements réagissent aux forces du marché.

UN RÉGIME FISCAL STABLE ET CONCURRENTIEL

Le régime fiscal canadien s'inspire d'une stratégie à long terme et équilibrée pour favoriser la croissance de l'économie et inciter à investir dans l'avenir du pays. Il fait la promotion d'un cadre stable et concurrentiel pour tous les types de sociétés. Il contribue à l'investissement en offrant un traitement spécial pour les gains en capitaux. Il stimule le développement des entreprises de haute technologie qui reposent sur la matière grise en offrant les crédits d'impôt à la R-D les plus généreux du monde industrialisé.

Le régime fiscal des entreprises au Canada est très concurrentiel par rapport à ceux des autres pays industrialisés. La plupart des entreprises y sont soumises à des taux d'imposition inférieurs à ceux des États-Unis. En 1996, le taux d'imposition combiné, fédéral et provincial, des sociétés se situait entre 15,6 et 46 p. 100 selon le type d'entreprise et l'origine des revenus.

Le régime fiscal du Canada offre un traitement particulièrement avantageux pour les gains provenant des activités des entreprises qui contribuent à doter le pays d'une capacité de production à long terme. C'est ainsi qu'il permet d'appliquer des taux d'amortissement attrayants à certaines catégories d'actifs et des taux d'imposition préférentiels aux profits générés par les activités de fabrication. Ces avantages sont manifestes dans les secteurs d'intérêt pour les investisseurs étrangers comme ceux de la fabrication et des processus de haute technologie.

Toute entreprise effectuant des travaux de R-D au Canada peut se prévaloir de ces incitatifs, y compris les filiales canadiennes de sociétés étrangères. En outre, les firmes étrangères qui donnent à contrat des travaux de R-D à une entreprise canadienne peuvent réduire ainsi leurs coûts de R-D au Canada.

Le Canada a négocié des conventions fiscales avec un grand nombre de pays. Il continue à le faire avec d'autres afin de réduire le poids de la double imposition pour les sociétés actives dans deux pays. Dans certains cas, il est possible de procéder à des déductions au titre des impôts acquittés dans d'autres juridictions. Ces conventions fiscales permettent aussi de réduire, ou même parfois d'éliminer, les retenues d'impôt de 25 p. 100 imposées par le Canada sur les revenus d'origine canadienne versés à des hommes et des femmes d'affaires de pays n'ayant pas conclu de telles conventions avec le Canada.

L'ACCÈS AU CAPITAL DE RISQUE

En 1996, les fournisseurs de capitaux de risque ont investi 1 milliard de dollars, un record, dans 526 sociétés, soit une hausse marquée par rapport aux 616 millions de dollars de 1995. Ce sont les entreprises de technologie qui attirent le plus ce type de capitaux puisqu'elles représentent 63 p. 100 des bénéficiaires. Le rythme de ces investissements devrait se maintenir. Le secteur du capital de risque dispose en effet de 2,2 milliards de dollars pour investir, soit environ le tiers des fonds qu'il a à gérer.

Le gouvernement fédéral appuie cette tendance avec un nouveau projet appelé Partenariats technologiques Canada. En vertu de ce programme, Industrie Canada mettra 250 millions de dollars à la disposition des industries novatrices du secteur de la haute technologie.

LES PROGRAMMES D'AIDE AU SECTEUR PRIVÉ

Le gouvernement fédéral a un certain nombre de programmes pour appuyer le développement du commerce, de l'investissement et de la technologie. Ceux-ci sont gérés par divers ministères et organismes fédéraux. Il y a quatre programmes de développement régional financés par le gouvernement fédéral pour promouvoir le développement économique dans l'ouest du pays, dans le nord de l'Ontario, au Québec et dans le Canada atlantique. Une vaste gamme d'incitations à l'investissement sont également offertes par les gouvernements provinciaux et régionaux, et par les administrations municipales.

Les entreprises ont accès à des organisations qui reçoivent l'appui du gouvernement pour aider l'industrie à profiter des recherches menées dans les laboratoires des universités et du gouvernement. On peut citer entre autres les Réseaux de centres d'excellence et le Conseil national de recherches du Canada ainsi que les organisations de collaboration entre les gouvernements, les universités et l'industrie qui sont parrainées par les gouvernements provinciaux.

Le gouvernement fédéral dispose de programmes qui permettent de compenser partiellement ou en totalité les droits de douane payés sur certaines marchandises à leur arrivée au Canada. C'est ainsi que le Programme de la machinerie permet une exonération des droits de douane sur certaines machines et certains équipements que l'on ne peut pas se procurer auprès de fabricants canadiens. D'autres programmes aident les entreprises établies au Canada qui ont besoin de matériaux et de composantes imposables pour fabriquer des produits destinés à l'exportation.

Des programmes de formation en cours d'emploi et de formation coopérative aident à faire coïncider les compétences de la population active et les besoins des entreprises. Ces programmes offrent une importante aide financière aux entreprises établies au Canada pour qu'elles forment des travailleurs canadiens ou les aident à se recycler. Les employeurs qui participent aux programmes coopératifs de formation, dans le cadre

desquels les étudiants passent une partie de leur année scolaire en milieu de travail, sont particulièrement satisfaits des résultats.

DE VASTES INFRASTRUCTURES BIEN ENTRETENUES

Les grands espaces de leur territoire ont contraint les Canadiens à se doter d'une infrastructure de classe internationale. Ce sont le plus souvent les gouvernements qui ont été à l'origine de ces grands travaux. Au cours des dernières années, les politiques de déréglementation, de privatisation et de commercialisation ont aidé à agrandir et à moderniser l'infrastructure du pays.

Un réseau de communication et de transport perfectionné et économique appuie le commerce intérieur et extérieur. Les abondantes ressources énergétiques sont distribuées dans tout le pays à des prix concurrentiels. Les installations de R-D sont de classe internationale. Cette infrastructure efficace et bien entretenue confère aux sociétés implantées au Canada des avantages concurrentiels importants sur les marchés mondiaux.

En 1997, le *Global Competitiveness Report* publié par le Forum économique mondial, basé en Suisse, a indiqué que la qualité et la disponibilité du système téléphonique canadien sont les meilleures du monde. Les approvisionnements en énergie, les coûts de celle-ci et les réseaux de distribution sont tous classés au second rang. L'ensemble des infrastructures du Canada, malgré les inconvénients propre à l'étendue de son territoire, se classe au quatrième rang dans le monde.

D'autres comparaisons internationales arrivent à la même conclusion voulant que le système canadien de télécommunications soit le meilleur du monde. Dans une comparaison de sept pays faite par le groupe de recherche Mesa, qui a son siège en Californie, le Canada s'est classé au premier rang pour ce qui est de la qualité de ses télécommunications et de l'étendue de ses services et au second rang, juste après Singapour, pour ce qui est de la qualité globale. Les pays classés derrière le Canada pour la qualité de leurs systèmes de télécommunications sont, entre autres, la France, l'Allemagne, le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis.

UNE POPULATION ACTIVE TRÈS BIEN FORMÉE

Les entreprises traitant des affaires au Canada ont accès à une main-d'œuvre hautement qualifiée, bien formée, motivée et flexible. Le système sophistiqué d'éducation, financé par l'État, reste attentif aux besoins des employ-

eurs grâce à toute une gamme de programmes coopératifs. La grande diversité ethnique de la population donne aussi aux entreprises accès à des employés maîtrisant d'autres langues, connaissant les usages des affaires internationales et ayant des contacts dans d'autres pays.

LE SYSTÈME FÉDÉRAL DE GOUVERNEMENT DU CANADA

Le Canada a un système politique qui est composé d'un gouvernement fédéral et de dix gouvernements provinciaux. C'est la *Loi constitutionnelle de 1982* qui définit la répartition fondamentale des pouvoirs entre ces deux paliers de gouvernement. En pratique, des accords distincts conclus entre le gouvernement fédéral et les provinces définissent quel ordre de gouvernement est responsable de quel secteur. Dans de nombreux secteurs de l'activité commerciale, comme les impôts sur les sociétés et les règlements environnementaux, le gouvernement fédéral et les provinces partagent les responsabilités.

Le gouvernement fédéral est principalement responsable de domaines comme le commerce international et l'investissement étranger, l'immigration, les opérations bancaires, les transports, les communications, le droit criminel, l'assurance-emploi et les soins de santé. Il prélève des impôts sur le revenu, des taxes à la consommation et des taxes d'accise ainsi que des droits de douane et des droits compensateurs. Dans certains domaines relevant du gouvernement fédéral, les provinces s'occupent de la prestation des programmes en respectant des normes nationales. On peut en donner comme exemple les soins de santé. Dans d'autres cas, le gouvernement fédéral peut transférer une partie de ses pouvoirs à une province dans le cadre d'accords bilatéraux comme c'est le cas en matière d'immigration au Québec. Le gouvernement fédéral exerce aussi ses pouvoirs sur les deux territoires nordiques du Canada, même s'il en transfère progressivement certains aux gouvernements territoriaux.

Les dix provinces du Canada ont des pouvoirs importants, y compris celui de lever des impôts et des taxes à la consommation. Elles assument des responsabilités dans les domaines de l'éducation, des véhicules automobiles et de la législation du travail et encadrent la gestion des ressources naturelles et de l'utilisation du terrain. Il y a parfois des écarts significatifs entre leurs législations, comme par exemple dans le cas du salaire minimum.

Ce sont les législatures provinciales qui accordent des pouvoirs aux administrations municipales. Il incombe à celles-ci de fournir l'essentiel des infrastructures des villes. C'est ainsi qu'elles construisent et entretiennent les routes et les égouts et fournissent des services communautaires comme les services de police et le ramassage des ordures. Les municipalités tirent principalement leurs revenus des impôts fonciers. Pour rationaliser la prestation des services et des programmes, des municipalités voisines peuvent attribuer certaines responsabilités et les ressources financières connexes à un gouvernement régional. D'un point de vue d'affaires, les administrations municipales jouent un rôle important en s'occupant du zonage des terres pour gérer leur développement.

Le Canada a, par habitant, un des effectifs postsecondaires les plus importants du monde. Parmi les pays du G7, il se classe au deuxième rang, derrière les États-Unis, pour la part du produit intérieur brut (PIB) qu'il consacre au financement public de l'enseignement. Sur environ 1,4 million d'étudiants inscrits dans les universités, 40 p. 100 le sont à temps plein. Les étudiants en ingénierie et en sciences représentent, au premier cycle, près de la moitié des inscrits.

Cet engagement a donné des fruits puisque le Canada est maintenant dans le peloton de tête des pays ayant les travailleurs les mieux formés. Près de 50 p. 100 de la population active du Canada a un diplôme ou un certificat d'études postsecondaires.

L'ÉVOLUTION FAVORABLE DES RELATIONS DE TRAVAIL

Les relations de travail sont stables et se sont nettement améliorées au cours des dernières années. Les syndicats et le patronat collaborent dans de nombreuses industries pour accroître la productivité, améliorer les compétences des employés et maîtriser les technologies de pointe. Les représentants des syndicats et du patronat participent à une vingtaine de conseils sectoriels des ressources humaines qui ont pour mandat d'améliorer le développement des compétences. En partie grâce à ces mesures qui favorisent la collaboration entre employeurs et travailleurs, le taux de roulement de la main-d'œuvre est généralement plus faible au Canada qu'aux États-Unis.

La fréquence des grèves et des lock-out a diminué de façon spectaculaire au cours des dernières années. Pendant la décennie qui s'est terminée en 1995, le nombre d'arrêts de travail par an a diminué de près de 60 p. 100. Grâce en partie à des services de conciliation et de médiation efficaces, le temps perdu en arrêts de travail a diminué encore plus.

UN ACCÈS FACILE POUR LES VISITEURS D'AFFAIRES

Les visiteurs en provenance d'autres pays peuvent facilement entrer sur le territoire canadien pour des voyages d'affaires de durée limitée. En vertu de l'ALÉNA, les citoyens des États-Unis et du Mexique n'ont qu'à fournir la preuve de leur citoyenneté s'ils relèvent de la catégorie des visiteurs d'affaires, s'ils font l'objet d'un transfert au sein d'une société, s'ils sont des commerçants, des investisseurs ou des professionnels. Les visiteurs arrivant d'autres régions du monde que l'Amérique du Nord n'ont pas besoin de détenir un permis de travail si leur visite doit durer moins de 90 jours. Les visas ne sont exigés que pour les citoyens d'un petit nombre de pays d'où sont venus des demandeurs du statut de réfugié. Tous les visiteurs sont soumis à la législation sur la santé et la sécurité. Sous réserve de certaines limites, les visiteurs peuvent apporter au Canada en franchise des cadeaux, des articles personnels et des documents ou des produits d'affaires.

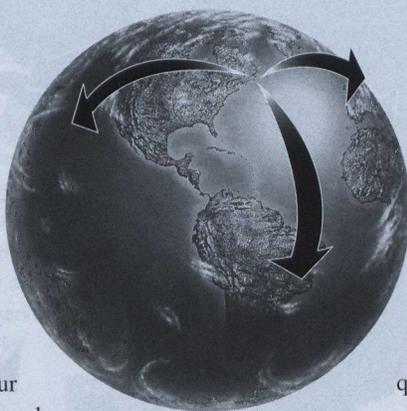
Au Canada, il existe, en plus des formalités normales d'immigration, un programme spécial conçu pour attirer des gens qui ont l'expérience des affaires et qui sont prêts à créer des emplois et à contribuer au développement économique.

L'option Canada atlantique

Au Canada atlantique, vous trouverez des coûts d'exploitation peu élevés, un accès aux marchés internationaux, une infrastructure de qualité supérieure, des technologies innovatrices... et bien d'autres choses.

Au Canada atlantique, vous pourrez bénéficier des nombreux avantages stratégiques indispensables au développement de produits et de services concurrentiels qui auront leur place sur les marchés du monde entier. En fait, les innovateurs, les investisseurs et les entrepreneurs internationaux continuent à venir s'installer au Canada atlantique pour profiter des possibilités que la région met à leur disposition.

Voyez plutôt : une étude récente entreprise par KPMG Management Consulting, au cours de laquelle les coûts d'exploitation des entreprises du Canada atlantique ont été comparés aux coûts d'exploitation d'entreprises installées aux États-Unis, en Allemagne, en Italie, en France, en Suède et au Royaume-Uni, a révélé qu'en ce qui concerne les coûts reliés à l'emplacement géographique, le Canada atlantique occupait la meilleure



place. Au Canada atlantique, les coûts sont en général 7,9 % moins élevés qu'aux États-Unis et 14,1 % plus avantageux qu'en Allemagne.

Est-ce donc si surprenant qu'au Canada atlantique, une région stratégiquement bien située où les coûts sont peu élevés, où la main-d'oeuvre est compétente et où les gouvernements agissent avec responsabilité, les entreprises réussissent à occuper une place concurrentielle au sein de l'économie mondiale?



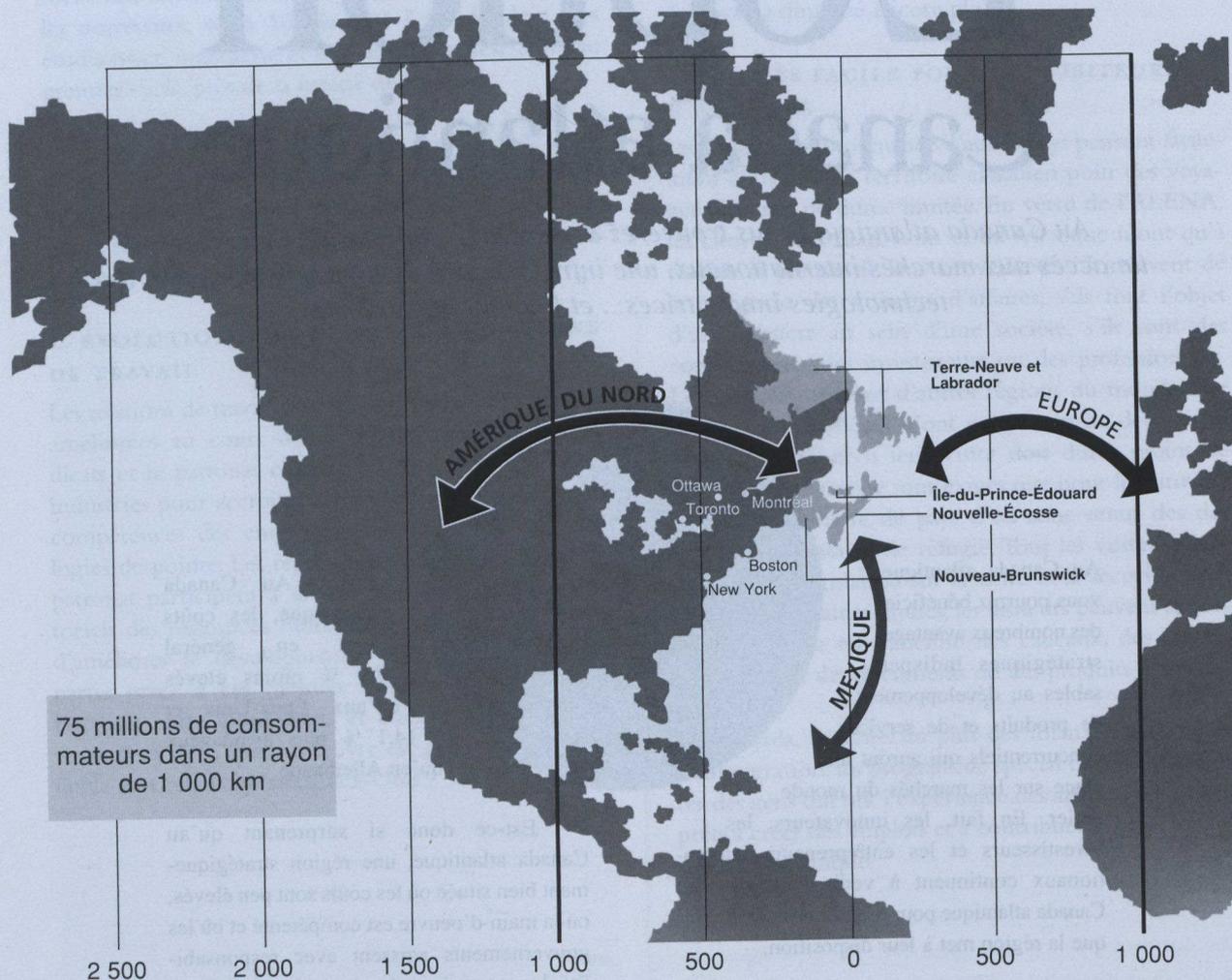
Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Canada

La porte d'entrée des entreprises

Le Canada atlantique, de par sa situation géographique stratégique, offre à des millions de consommateurs des marchés du monde entier un accès qui vaut plusieurs trillions de dollars.



75 millions de consommateurs dans un rayon de 1 000 km

ACCÈS AUX MARCHÉS... Doté d'une situation géographique avantageuse, le Canada atlantique offre aux investisseurs la possibilité de conclure facilement des accords commerciaux avec les deux puissances commerciales les plus importantes au monde : l'Union Européenne et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). En fait, 75 millions de consommateurs vivent à l'intérieur de 1 000 kilomètres, le long de la côte est des États-Unis, et le Canada atlantique est plus près de l'Europe que n'importe quelle autre région du continent. De plus, le Mexique et les États-Unis, partenaires de

l'ALENA, représentent à eux seuls un marché de 386 millions d'habitants et dont leur Produit intérieur brut (PIB) dépasse les 8,5 trillions de dollars américains.

EXPORTATIONS... l'exportation est une pratique courante dans la région et qui a augmenté de 62 % depuis la signature de l'ALENA. D'ailleurs, les exportations en provenance du Canada atlantique à destination des États-Unis connaissent une croissance constante, tout en conservant des échanges vigoureux avec le reste du monde.

Infrastructure commerciale

Des télécommunications modernes aux activités de recherche et développement en plein essor, l'infrastructure commerciale du Canada atlantique est l'une des meilleures au monde.



Au Canada atlantique, les infrastructures permettent d'assurer la livraison de marchandises dans le monde entier.

TRANSPORTS ET COMMUNICATION... Au Canada atlantique, les transports sont fiables et efficaces : ports libres de glaces tout au long de l'année, routes ouvertes aux lignes aériennes et aux vols commerciaux internationaux, transports routiers rapides et à grand volume. De plus, votre entreprise peut également profiter des innovations intermodales de la région, telles que le service ferroviaire à deux niveaux, ainsi que l'inventaire et les systèmes de contrôle de l'échange de données électroniques.

TÉLÉCOMMUNICATIONS... Au Canada atlantique, l'infrastructure des télécommunications est parmi les plus modernes du monde entier. Il s'agit là d'un outil particulièrement utile pour la croissance d'une entreprise, qui ne peut que favoriser l'expansion économique et conduire l'entreprise vers les nouveaux secteurs en train de faire leur apparition. L'immense réseau d'information numérique utilisant la fibre optique dans la région a permis à de nombreuses communautés d'héberger des centres d'appels internationaux, des compagnies de télémarketing et des agences aérospatiales.

ÉDUCATION... Au Canada atlantique, la main-d'oeuvre est instruite, compétente et motivée. Depuis longtemps déjà, les nouvelles entreprises misent sur ces

atouts pour se lancer en affaires et se développer dans la région. Le Canada atlantique compte plus de 50 établissements d'études post-secondaires, ce qui en fait la région du Canada où la concentration, par habitant, d'universités et d'établissements d'études supérieures est la plus forte. Les compagnies installées dans la région sont également en mesure de s'assurer les services d'un fort pourcentage de travailleurs qui parlent couramment l'anglais et le français.



Des autoroutes de premier ordre viennent compléter le réseau des transports.

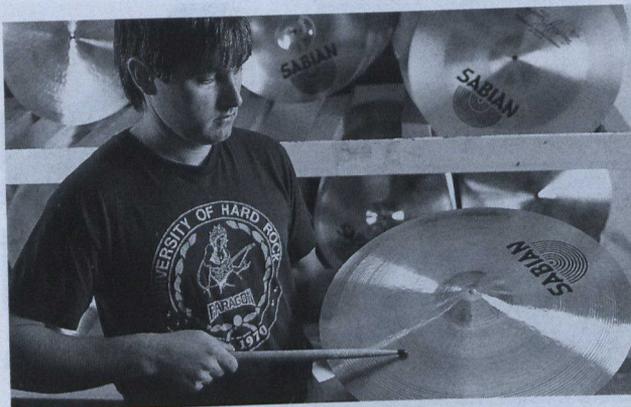


Des étudiants au travail à l'Université Daltech.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT... Au Canada atlantique, on trouve deux écoles de médecine (à l'Université Memorial et à l'Université Dalhousie) ainsi qu'une école de médecine vétérinaire (à l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard). On y trouve également deux établissements du Conseil national de recherches (CNR) (le NRC Institute for Marine Dynamics, à Terre-Neuve et le NRC Institute for Marine Biosciences, en Nouvelle-Écosse) ainsi que deux établissements de recherche sur la productivité (la InNOVAcorp, en Nouvelle-Écosse et le Conseil de recherche et de productivité, au Nouveau-Brunswick). Cette infrastructure pour la recherche et le développement permet et encourage la coopération étroite et le transfert des technologies entre les gouvernements et les milieux d'affaires.

Climat commercial

Au Canada atlantique, les entreprises peuvent profiter de coûts concurrentiels, d'une économie solide et de relations de travail saines.



On peut entendre dans le monde entier les cymbales fabriquées au Nouveau-Brunswick par Sabian Ltd.



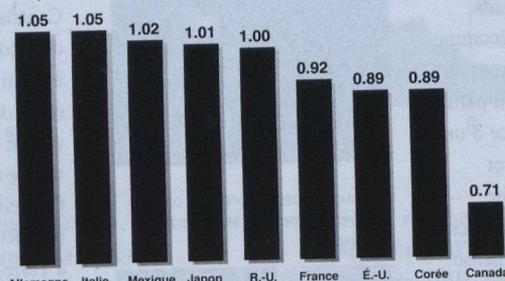
La compagnie Atlantic Turbines, installée à l'Île-du-Prince-Édouard, offre ses services de réparation et d'entretien de moteurs d'avion dans le monde entier.

CONCURRENTIALITÉ... Au Canada atlantique, les coûts d'exploitation d'une entreprise sont parmi les plus bas. «*L'avantage concurrentiel du Canada atlantique*» est une étude entreprise par KPMG Management Consulting qui avait pour objectif de comparer les coûts des entreprises reliés au lieu géographique de huit industries installées au

Canada atlantique, aux États-Unis, en Allemagne, en France, en Italie, en Suède et au Royaume-Uni. La comparaison a porté sur les coûts des terrains et de la construction, les salaires, les services publics, le transport et les télécommunications, ainsi que sur l'incidence globale des régimes fiscaux municipaux, provinciaux et fédéraux. Les résultats sont clairs :

- Parmi les huit industries étudiées, c'est au Canada atlantique que les coûts généraux sont les plus bas.
- Les coûts reliés au lieu géographique sont jusqu'à 14,1 % inférieurs au Canada atlantique.
- Le système canadien de crédits pour la recherche et le développement ajoute un atout supplémentaire à l'avantage du Canada atlantique.

Indice de concurrentialité relative du système fiscal pour la recherche et le développement*



* Plus l'indice est bas, plus le système fiscal est concurrentiel.
Source (Site Web) : strategis.ic.gc.ca

ÉCONOMIE... Du fait que l'économie est sûre et stable et que l'inflation est au-dessous de 2 % et relativement stabilisée, peu de pays peuvent égaler le Canada dans ce domaine. Ces éléments sont fondamentaux à la bonne marche d'une entreprise. Les perspectives d'affaires sont particulièrement

attractives au Canada atlantique, où le secteur des affaires et les gouvernements gardent en vue les principes fondamentaux nécessaires à la croissance : des investissements solides et réguliers et l'engagement du secteur public à assumer sa responsabilité fiscale tout en continuant à investir dans une infrastructure encore plus solide. On s'attend à ce que l'économie du Canada atlantique augmente de

2,9 % entre 1998 et l'an 2000.

INVESTISSEMENTS... Grâce à l'économie stable de la région, les étrangers qui ont investi au Canada atlantique font de gros profits. D'ailleurs, aujourd'hui les investissements étrangers directs au Canada représentent plus de 180,4 milliards de dollars.

Synergie régionale

Au Canada atlantique, vous trouverez le soutien et les partenariats dont votre entreprise a besoin pour réussir.



Plate-forme de production en haute mer sur le gisement de pétrole d'Hibernia, au large des côtes de Terre-Neuve. On estime que la production peut atteindre 615 millions de barils.

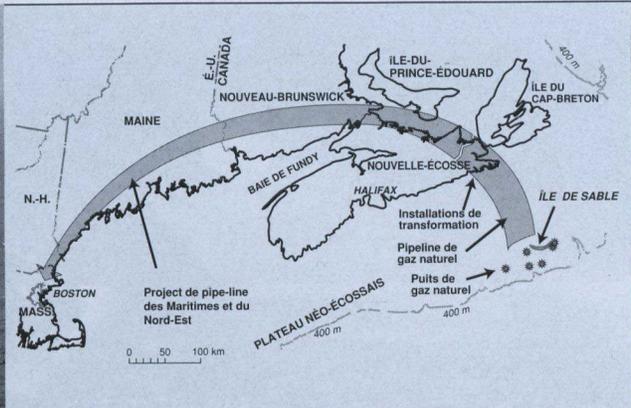


Illustration des gisements de gaz naturel de l'île de Sable et des marchés potentiels. On estime que la production peut atteindre 142 milliards de mètres cubes.

GROUPES INDUSTRIELS... Le secteur privé, les gouvernements et les organismes de recherche et développement unissent leurs efforts afin de mieux aider les entreprises dans leur réussite. Certains groupes puissants qui ont particulièrement bien réussi attirent les investisseurs étrangers conscients des possibilités offertes au Canada atlantique.

Les domaines de la technologie de l'information, de la transformation des aliments, de l'aquaculture, de la technologie des océans, de la géomatique et des services et appareils médicaux reçoivent l'appui de groupes puissants ayant réussi. Globalement, ces secteurs représentent un rendement de 4,1 milliards de dollars.

PARTENARIATS... Les pressions de la concurrence internationale ont mené à la création de nouvelles alliances dans le but d'augmenter la coopération et d'améliorer les économies d'échelle. Le Canada atlantique fait un bon emploi de

partenariats en affaires. Dans la région, par exemple, l'amélioration des relations entre les milieux des affaires et du travail a eu pour résultat une augmentation de 15 %, depuis 1986, de la productivité des industries manufacturières.



Laboratoire de recherche de Diagnostic Chemicals, Île-du-Prince-Édouard.



Pièces de satellites assemblées à Phase Atlantic, Nouveau-Brunswick.

Le partenariat entre les secteurs public et privé et les gouvernements, créé pour la construction du Pont de la Confédération de 13 kilomètres qui relie l'Île-du-Prince-Édouard au Canada continental, est un bon exemple des partenariats qui existent au Canada atlantique. On peut également citer en exemple le partenariat de la Fondation pour le développement et la recherche industrielle - un cadre de travail établi entre le Canada et Israël et mettant en jeu l'APECA, le Conseil national de recherches et des compagnies de haute technologie israéliennes dans le but d'établir des alliances d'affaires entre le Canada atlantique et Israël.

Rapport d'investissements

Qualité de vie

Outre ses coûts concurrentiels, le Canada atlantique peut également vous offrir, à vous et à votre main d'oeuvre, une qualité de vie superbe.



Au Canada atlantique, on trouve les plages océaniques les plus chaudes au nord des Carolines du Nord et du Sud. Ci-dessus, on peut voir la plage de Cavendish, Île-du-Prince-Édouard.

QUALITÉ DE VIE... Le Canada a régulièrement obtenu la première place au classement des Nations-Unies pour sa qualité de vie, grâce à ses très nombreux programmes sociaux, au nombre peu élevé de crimes et à son système d'éducation supérieur. Le Canada atlantique vous offre le meilleur. Dans la région, vous trouverez le meilleur indice de coût de la vie et les prix d'immobilier les plus bas. La région est également l'une des plus sûres, l'une des plus propres et celle dont les villes sont parmi les plus attrayantes en Amérique du Nord. Vous y trouverez également la nature sauvage à son état pur, de nombreuses possibilités de loisirs, un patrimoine multiculturel

et une tradition de tolérance ethnique qui remonte à plusieurs générations.

MAIN D'OEUVRE... La main d'oeuvre du Canada atlantique est aussi motivée qu'elle est compétente et une grande partie de la main d'oeuvre a été instruite et formée dans l'un des nombreux établissements d'éducation supérieure du Canada atlantique. Elle possède une expérience et des compétences applicables à divers secteurs : électronique, aérospatiale, conception de logiciels, sciences de la santé, médecine, technologie marine. Une grande partie de la main d'oeuvre est bilingue (anglais-français).



La pittoresque piste Cabot, île du Cap-Breton, Nouvelle-Écosse.



Les rochers du Cap-Hopewell, Nouveau-Brunswick, l'un des paysages les plus beaux du monde.



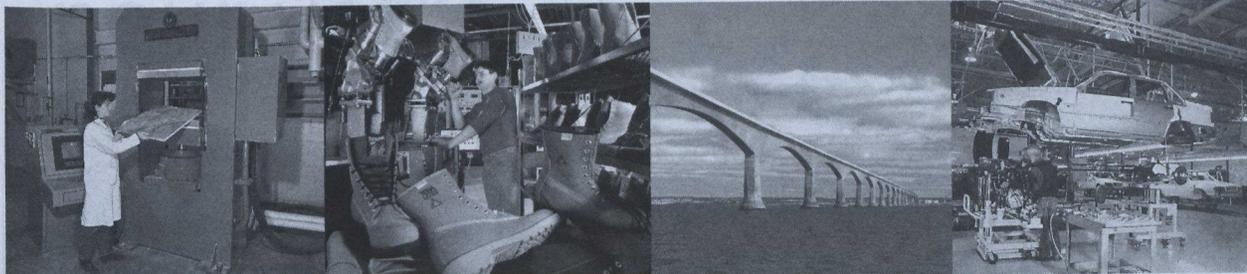
Les fjords spectaculaires du Parc national du Gros-Morne, Terre-Neuve.

Histoire de réussite

On ne doit pas expliquer l'histoire, il suffit d'observer les résultats.

Les réussites à long terme sont devenues légendaires...

Volvo Canada, McCain Foods, Michelin...



Fabrication de produits en bois concurrentiels de haute qualité au Wood Science and Technology Centre, Nouveau-Brunswick.

Fabrication de bottes à Terra Nova Shoes Ltd., Terre-Neuve.

Le Pont de la Confédération, Île-du-Prince-Édouard - 96 % de la main d'oeuvre qui a travaillé à sa construction venait du Canada atlantique.

Usine d'assemblage Volvo, Nouvelle-Écosse, où l'on fabrique des voitures de renommée mondiale depuis 1963.

LE NOUVEAU-BRUNSWICK... Autrefois connu principalement pour ses ressources naturelles, le Nouveau-Brunswick est en train de devenir la région la plus avancée d'Amérique du Nord dans le domaine de la technologie. Avec son infrastructure de haute-pointe en matière de télécommunication, de fibres optiques ultramodernes et sa technologie de communication numérique mobile avancée, le Nouveau-Brunswick voit s'installer de plus en plus d'entreprises internationales désireuses d'y mener leurs affaires. C'est ainsi que de grandes compagnies comme United Parcel Services (UPS), IBM Canada, Fédéral Express, Phase Atlantic, Purolator Courrier, Dun & Bradstreet Canada, Air Canada et les hôtels et villégiatures Delta, pour ne citer que celles-là, ont élu domicile dans la province ces dernières années.

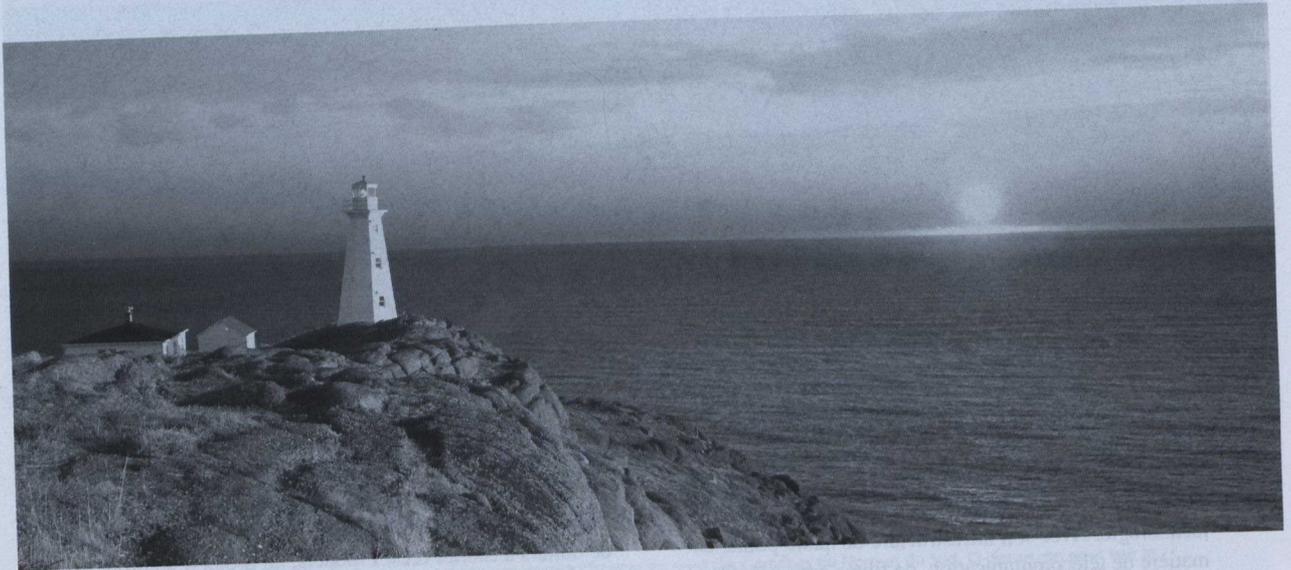
L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD... L'économie de l'Île, soutenue principalement par l'agriculture, le tourisme et la pêche, place des espoirs grandissants dans la fabrication de produits alimentaires. Par ailleurs, le tourisme continue à contribuer de façon importante à l'économie de la province, puisque 781 000 touristes y ont dépensé 175 millions de dollars en 1996. Le Pont de la Confédération de 13 kilomètres récemment terminé ne fera qu'ajouter à la croissance dans ce secteur. On estime que d'ici l'an 2000, un million de touristes visiteront chaque année l'Île-du-Prince-Édouard. Parmi les autres secteurs en croissance, citons les manufactures diversifiées, le traitement des aliments, l'aérospatiale et la technologie de l'information. L'économie de l'Île s'est aussi diversifiée dans les industries légères telles que la fabrication des métaux, les instruments d'optique et l'électronique.

LA NOUVELLE-ÉCOSSE... On s'attend à ce que la croissance des investissements en Nouvelle-Écosse soit l'une des plus élevées au Canada au cours des trois ans à venir, avec entre autres une expansion de 650 millions de dollars à Stora Forest Products, un projet d'autoroute de 113 millions de dollars et l'exploitation de six gisements de gaz naturel près de l'île de Sable. Pendant ce temps, l'économie de la Nouvelle-Écosse, traditionnellement concentrée dans les industries de la pêche, de l'exploitation forestière, des mines et de l'agriculture, se diversifie continuellement dans les secteurs des services et de l'industrie manufacturière (assemblage automobile, pneus, électronique). Parmi les secteurs en croissance, citons : l'industrie manufacturière, la pêche (nouvelles espèces) et l'exploitation minière (projets de l'île de Sable).

TERRE-NEUVE ET LE LABRADOR... L'économie de Terre-Neuve et du Labrador a connu une importante transformation au cours des dernières années. Prenant appui sur la puissance de l'industrie des ressources traditionnelles (pétrole sous-marin, exploitation minière, sylviculture et pêche), Terre-Neuve est allé de l'avant et a fait son entrée dans l'âge de l'information. Aujourd'hui, avec plus de 430 établissements dans le secteur de la technologie de pointe qui fournissent un emploi à environ 6 400 personnes et génèrent un revenu d'environ 470 millions de dollars, la province est fière d'occuper la deuxième place au Canada, par habitant, en matière de pénétration des fibres optiques, ainsi que d'avoir quelques-unes des plus grandes compagnies de communications sans fil, de surveillance en haute mer, de détection à distance et de technologie pour la cartographie électronique. Parmi les secteurs en croissance, citons l'industrie minière et l'exploitation pétrolière en haute mer, la pêche, la technologie marine et le tourisme.

Champ libre pour les entreprises

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) est le ministère du gouvernement du Canada chargé d'assurer la promotion des efforts en matière de développement économique, en coopération avec les habitants des quatre provinces atlantiques.



Pour de plus amples renseignements sur les possibilités économiques au Canada atlantique, veuillez vous adresser à l'un des bureaux suivants :

Siège social de l'APECA
Téléphone : (506) 851-2271
Télécopieur : (506) 851-7403

APECA Nouveau-Brunswick
Téléphone : (506) 452-3184
Télécopieur : (506) 452-3285

APECA Terre-Neuve
Téléphone : (709) 772-2751
Télécopieur : (709) 772-2712

APECA Nouvelle-Écosse
Téléphone : (902) 426-6743
Télécopieur : (902) 426-2054

APECA Île-du-Prince-Édouard
Téléphone : (902) 566-7492
Télécopieur : (902) 566-7098

Société d'expansion du Cap-Breton
Téléphone : (902) 564-3600
Télécopieur : (902) 564-3825

APECA Ottawa
Téléphone : (613) 954-2422
Télécopieur : (613) 954-0429

Site Web : www.acoa.ca

Photographies :

Chemins de fer Canadien National
CHC Helicopter Corporation
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de Terre-Neuve et du Labrador
Société d'expansion du Cap-Breton
Halifax Port Corporation
Hibernia Management and Development Corporation
Ministère de l'Économie, du Développement et du Tourisme du Nouveau-Brunswick
Tourisme Terre-Neuve
Ministère des Ressources naturelles de la Nouvelle-Écosse
Gouvernement de la Nouvelle-Écosse - Services de l'information
Volvo Canada Ltd.
Wood Science and Technology Centre, Université du Nouveau-Brunswick



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Canada

Voici **le**
SOLUTION
pour votre
entreprise



Nouveau Brunswick

Lorsqu'il s'agit d'augmenter vos profits et de réduire vos coûts, comptez sur nous pour vous aider à trouver les bons outils:

- ▶ Nous vous offrirons une main-d'oeuvre qualifiée, disponible, stable et productive.
- ▶ Nous mettrons à votre portée 75 millions de consommateurs canadiens et américains.
- ▶ Nous vous accorderons des tarifs d'électricité et de location, des coûts immobiliers, des coûts liés aux avantages sociaux et des coûts de taxation moins élevés, et vous n'aurez pas à payer de cotisations sociales.

Nous sommes prêts à vous prouver que le Nouveau-Brunswick à tout ce qu'il faut. Pour une analyse comparative des coûts, appelez dès aujourd'hui.



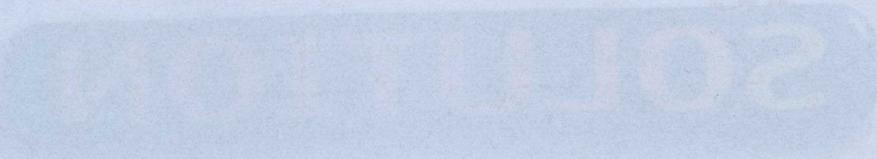
L'information au bout du fil.
Nouveau-Brunswick

C·A·N·A·D·A

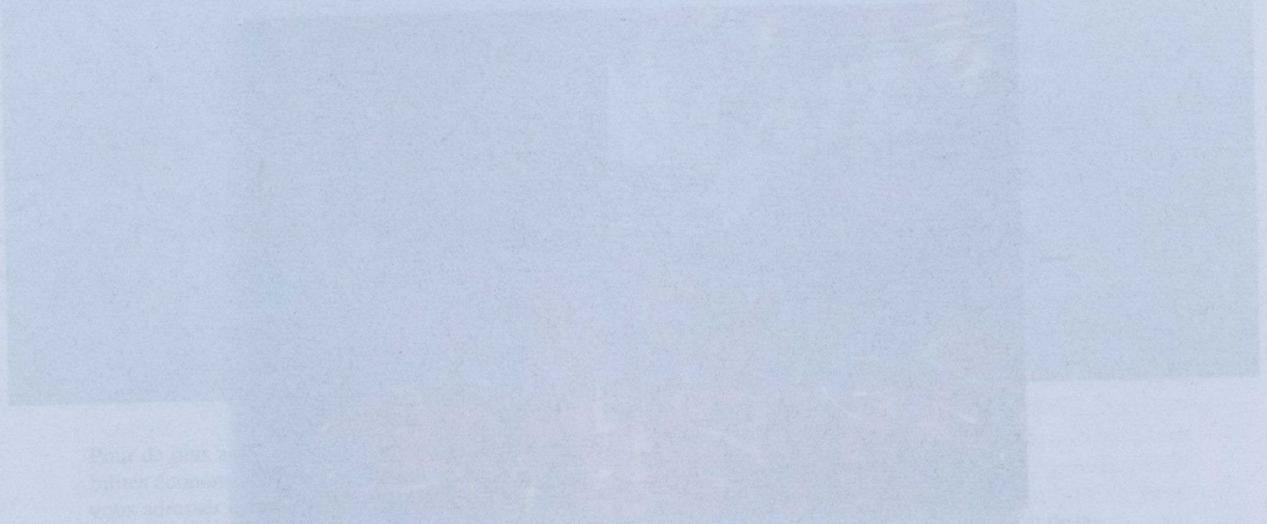
1-506-444-4292

courriel: nbtradeinv@gov.nb.ca
http://www.gov.nb.ca/nbfirst

Voici les entreprises pour lesquelles



pour votre entreprise



Nouveau Brunswick

Le Nouveau Brunswick est une province dynamique et en pleine croissance. Elle offre de nombreuses opportunités d'investissement et de développement commercial. Les entreprises qui choisissent de s'établir dans cette province bénéficient d'un environnement favorable et d'un accès à une main-d'œuvre qualifiée.

Le Nouveau Brunswick est une province dynamique et en pleine croissance. Elle offre de nombreuses opportunités d'investissement et de développement commercial. Les entreprises qui choisissent de s'établir dans cette province bénéficient d'un environnement favorable et d'un accès à une main-d'œuvre qualifiée.

Nouveau-Brunswick
 L'information au bout du fil
 1-800-441-1500

SECTION 2 — LE CONTEXTE DES AFFAIRES ET DES INVESTISSEMENTS

La législation, la réglementation et le climat politique d'un pays se combinent pour donner le contexte dans lequel les entreprises évoluent. Les gouvernements du Canada ont collaboré pour mettre en place une atmosphère très propice dans laquelle les entreprises internationales peuvent se développer.

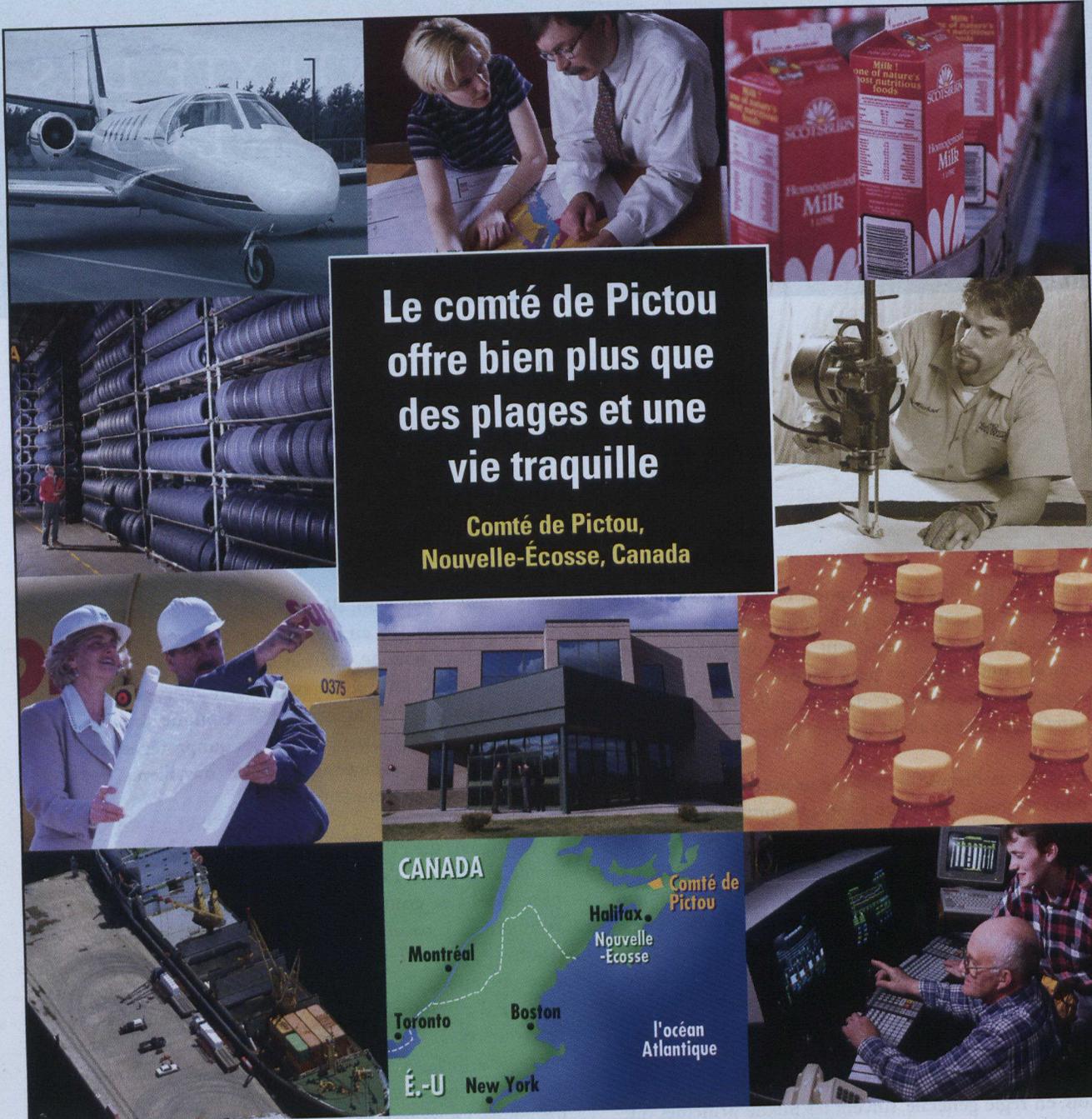
Le Canada dispose d'un système ouvert, équitable et efficace pour promulguer et administrer ses lois. La primauté du droit, enracinée dans une démocratie parlementaire fédérale et limitée par la Charte des droits et libertés de la personne, est un principe hautement respecté. Le Canada a trouvé sa propre façon de respecter les droits et les libertés de la personne tout en confiant à son gouvernement les pouvoirs nécessaires pour gérer efficacement le pays.

Le droit commercial canadien a subi fortement l'influence des législations britanniques et américaines. Les lois, en règle générale, suivent les mêmes principes que celles des autres grandes nations commerçantes. Le droit coutumier (Common Law) contractuel et délictuel est administré au moyen d'un système de tribunaux civils qui favorise le règlement rapide des conflits. Cette tendance à rechercher rapidement un résultat satisfaisant se distingue de la pratique américaine dans laquelle le règlement d'un contentieux prend beaucoup de temps et coûte très cher. On sait avec une relative certitude à quoi s'attendre du système juridique canadien, et cela confère une dimension de stabilité aux transactions d'affaires.

Le Canada a dépendu, dès ses origines, de l'investissement étranger. Il a en même temps eu besoin d'une intervention publique énergique pour lier ensemble les diverses nations qui le composaient alors et pour donner forme à ses infrastructures. Comme tous les pays développés, le Canada a des lois qui protègent les consommateurs, les investisseurs, les travailleurs, les inventeurs et l'environnement.

Toutefois, au fur et à mesure que l'économie est parvenue à maturité, l'intervention publique a été moins nécessaire. Les gouvernements du Canada ont alors commencé à réduire leurs activités et à concevoir d'autres systèmes leur permettant d'assurer leurs services au public. Ils ont alors trouvé des façons plus efficaces d'atteindre leurs objectifs de réglementation. Au cours de la dernière décennie, la plupart des restrictions à l'investissement étranger ont été éliminées et de nombreux règlements d'autres natures ont été libéralisés. Le régime fiscal des entreprises a été amélioré. De grands pans de l'économie, comme les secteurs des transports, de l'énergie, des communications et des services financiers ont été déréglementés, et de nombreuses sociétés d'État ont été privatisées.

En réalité, pratiquement toutes les activités gouvernementales ont été modifiées pour tenir compte des préoccupations des entreprises et pour s'adapter aux forces du marché. Tout cela donne un contexte des affaires et des investissements qui est, de l'avis de nombreuses sociétés étrangères, l'un des plus accueillants du monde.



**Le comté de Pictou
offre bien plus que
des plages et une
vie tranquille**

**Comté de Pictou,
Nouvelle-Écosse, Canada**

Sur le plan des affaires, ce n'est pas le charme des Maritimes qui fait de Pictou l'un des comtés les plus intéressants et actifs du Canada atlantique. C'est plutôt son milieu des affaires particulièrement dynamique et prospère à l'échelle internationale. L'ingéniosité de nos gens d'affaires, une main-d'oeuvre compétente, un excellent accès aux marchés mondiaux et des coûts d'exploitation très concurrentiels sont des facteurs déterminants de ce succès. Pour en apprendre davantage sur les nombreux débouchés et programmes incitatifs offerts dans le comté de Pictou, communiquez avec nous dès aujourd'hui!



Commission de développement régional de Pictou

C.P. 454, New Glasgow, Nouvelle-Écosse, Canada B2H 5E5

Tél.: (902) 752-6159 • Téléc.: (902) 755-2722



CÉ: prdc@fox.nstn.ca Visitez notre site Web: www.prdc.com

Sans frais, de n'importe où en Amérique du Nord: 1-888-412-0072



CHAPITRE 4 — LA POLITIQUE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENTS

Le gouvernement du Canada s'est engagé à promouvoir de façon soutenue le développement des industries de pointe. Pour atteindre cet objectif, il fait activement la promotion des investissements et favorise les transferts de technologie et de savoir-faire des entreprises. Il reconnaît en cela que mettre l'accent sur l'initiative et l'entrepreneurship est la meilleure façon de stimuler la croissance de l'économie et de créer de emplois de qualité et durables. Les consultations qu'il a couramment avec les dirigeants du monde des affaires contribuent aussi à mettre en évidence le rôle essentiel des investissements et de l'innovation. Quant aux discussions qu'il a régulièrement avec les représentants des gouvernements provinciaux et territoriaux, elles lui permettent de s'assurer que tous les niveaux de gouvernement harmonisent les diverses mesures d'aide offertes.

LA RÉGLEMENTATION DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER

Comme la plupart des pays avec des niveaux élevés d'investissement étranger, le Canada avait l'habitude de réglementer les transactions les plus importantes. Il utilisait surtout un processus d'examen lui permettant de veiller à ce que les investissements importants soient bien faits dans l'intérêt national. Au fur et à mesure que l'économie s'est complexifiée, les sources d'investissements se sont diversifiées, et ce contrôle des arrivées de nouveaux capitaux a perdu de son utilité. Le Canada s'est déclaré «ouvert au monde des affaires» quand, en 1995, il a adopté la *Loi sur Investissement Canada*.

LA LOI SUR INVESTISSEMENT CANADA

Cette loi incite à investir, et facilite ensuite les opérations, que les fonds soient d'origine canadienne ou étrangère. Les seuils d'examen ont été relevés, ce qui a pour résultat que la plupart des investissements étrangers au Canada ne sont plus soumis à aucun examen.

Le plus souvent, les investisseurs n'ont qu'à informer les autorités de la transaction. L'obligation d'examen a cependant été maintenue pour un certain nombre de cas. Quelques secteurs d'activité névralgiques font l'objet d'une réglementation additionnelle au moyen de dispositions particulières de la *Loi sur Investissement Canada* ou en vertu d'autres lois fédérales.

Les investissements permettant d'acquérir des titres ou des actifs qui ne sont pas rattachés à une entreprise, ou des biens dans des affaires connexes sont explicitement dispensés des procédures d'examen et de notification prévues par la réglementation. Pour la majorité des investissements étrangers qui n'en sont pas dispensés, la loi prévoit simplement de notifier Industrie Canada de la transaction dans les 30 jours. Dans le cas des transactions dont le montant dépasse certains seuils, Industrie Canada doit examiner l'investissement envisagé et décider s'il présente des «avantages nets» pour le Canada. Les représentants d'Industrie Canada disposent de 45 jours pour formuler une première recommandation au Ministre qui prend la décision finale.

Les seuils d'examen entrent dans trois catégories :

1. les seuils qui s'appliquent aux investisseurs des pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC);
2. les seuils qui s'appliquent à certains secteurs névralgiques;
3. les seuils qui concernent tous les autres investissements.

Des seuils généraux s'appliquent aux investisseurs venant des pays non membres de l'OMC. Les acquisitions directes de participations majoritaires dans des entreprises canadiennes ayant des actifs de moins de 5 millions de dollars ne font pas l'objet d'examen. Si une telle acquisition se fait indirectement par l'acqui-

Restrictions sectorielles aux investissements étrangers

Secteur ou activité	Description des restrictions
Secteur bancaire	Aucune personne morale ou physique ne peut posséder plus de 10 p. 100 des actions d'une banque mentionnée à l'annexe I.
Radiodiffusion	La propriété étrangère des moyens de radiodiffusion, y compris les stations de télévision et de radio et les systèmes et réseaux de câblodistribution, est limitée à 20 p. 100.
Pêche	Les entreprises canadiennes de transformation du poisson dont plus de 49 p. 100 de l'actif appartient à des étrangers n'ont pas le droit de détenir des permis de pêche commerciale.
Uranium	La propriété étrangère des projets de production d'uranium est limitée à 49 p. 100 du capital social. Des exceptions sont permises, à condition que des Canadiens aient le contrôle de ces projets.
Télécommunications	La propriété étrangère directe est limitée à 33,33 p. 100 pour les sociétés de portefeuille qui contrôlent des filiales qui sont des transporteurs ordinaires. Pour les transporteurs ordinaires, c'est-à-dire les entreprises qui fournissent des services de télécommunications sur les installations qu'elles possèdent (par exemple une entreprise qui fournit un service de télécommunications de base comme le service téléphonique local sur ses propres installations), la limite est de 20 p. 100. Il n'y a pas de restriction à la propriété étrangère dans le cas des entreprises assurant un service «à valeur ajoutée» sur des installations louées (par exemple, transfert électronique de données ou service téléphonique interurbain par une entreprise louant des installations).
Transports	Pour ce qui est du transport aérien, la propriété étrangère est limitée à 25 p. 100. Le cabotage maritime est limité aux navires battant pavillon canadien, mais aucune restriction ne s'applique à la propriété étrangère de ces navires. Le droit de faire des livraisons régionales par autocar et par camion est réservé à des chauffeurs canadiens. Toutefois, des entreprises étrangères peuvent effectivement faire des affaires au Canada en engageant des chauffeurs canadiens.

* Les banques mentionnées à l'annexe I sont celles qui doivent se conformer aux restrictions sur la propriété définies dans la *Loi sur les banques*.

sition d'une société mère étrangère, le seuil d'examen est plus élevé. Il n'y aura alors examen que si la transaction porte sur un montant de plus de 50 millions de dollars ou sur la moitié de la valeur globale des actifs touchés par la transaction.

La réglementation est beaucoup plus libérale pour les investisseurs des pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Dans le cadre des engagements que le Canada a pris en adhérant à l'OMC, les seuils d'examen des acquisitions ont été relevés. Pour 1997, la limite pour les acquisitions directes est fixée à 172 millions de dollars et elle est révisée chaque année. Pour les acquisitions indirectes, seule l'obligation de notification reste en vigueur, quel que soit le montant de la transaction. Au début de 1997, 129 pays avaient adhéré à l'OMC et 31 autres en avaient fait la demande.

LES SECTEURS NÉVRALGIQUES

Bien que ses politiques en la matière soient très libérales, il y a quelques secteurs dans lesquels le gouvernement du Canada examine plus attentivement les investissements étrangers ou y fixe des plafonds. La *Loi sur Investissement Canada* prévoit un traitement particulier pour quatre secteurs, soit ceux des services financiers, des transports, de l'uranium et des industries culturelles. Dans ceux-ci, les seuils généraux de 5 millions de dollars pour les acquisitions directes et de 50 millions pour les acquisitions indirectes s'appliquent même aux investisseurs venant des pays membres de l'OMC.

La situation des industries culturelles est jugée particulièrement délicate à cause du rôle qu'elles jouent dans la définition du caractère original du Canada. Elles

englobent, par exemple, la création et la distribution de livres, de films et d'enregistrements sonores. En règle générale, toutes les acquisitions et tous les investissements étrangers devant permettre la création de nouvelles entreprises dans ce secteur sont soumis à un examen en vertu de la *Loi sur Investissement Canada*. Dans certains cas, des règlements provinciaux viennent s'appliquer en sus.

D'autres règlements, appliqués en vertu d'autres lois fédérales, fixent des limites à la propriété étrangère dans les secteurs des banques, de la radiodiffusion, de la pêche, de l'uranium, des télécommunications et des transports. Ces restrictions ne s'appliquent pas aux ressortissants des pays membres de l'ALÉNA.

LES RESTRICTIONS PROVINCIALES AUX INVESTISSEMENTS

Toutes les provinces canadiennes accueillent volontiers les investissements étrangers. Toutefois, comme le gouvernement fédéral, certaines ont pris des mesures pour protéger des secteurs névralgiques. C'est ainsi que certaines imposent des taxes sur les acquisitions de terres agricoles. D'autres ont des lois qui protègent leurs activités culturelles comme l'édition de livres.

LES INVESTISSEURS DES PAYS SIGNATAIRES DE L'ALÉNA

Les investisseurs des États-Unis et du Mexique ont droit au «traitement national» en vertu de l'Accord de libre-échange

nord-américain (ALÉNA). Toute entreprise constituée en société dans un pays de l'ALÉNA, indépendamment de sa propriété, bénéficie de cette disposition.

LES MESURES CONCERNANT LES INVESTISSEMENTS ET LIÉES AU COMMERCE (TRIM)

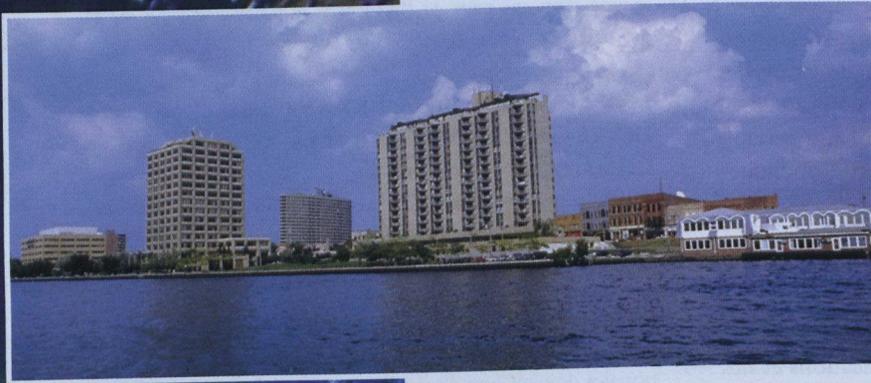
Le Canada est signataire de l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIM) qui interdit aux gouvernements d'imposer des conditions aux investissements qui auraient pour résultat de limiter ou de fausser les échanges. C'est ainsi que les politiques imposant à une entreprise de s'approvisionner auprès de sources nationales doivent être éliminées dans un délai qui a été fixé.

LE RAPATRIEMENT DES FONDS

Le Canada n'impose pas de restrictions au rapatriement des investissements ou des profits des investisseurs étrangers. Les dollars canadiens peuvent à tout moment être convertis en dollars américains ou dans d'autres devises.

Certains versements à des non-résidents font l'objet de retenues d'impôt à la source. Cela concerne les versements de dividendes, d'intérêts, de salaires, de primes, de commissions et d'honoraires en échange de services rendus au Canada. Le taux général de retenue est de 25 p. 100, mais il est réduit à 15, 10, 5 ou 0 p. 100 par diverses conventions fiscales bilatérales. Il y a des exemptions à ces retenues d'impôt pour les intérêts versés sur certaines obligations du gouvernement ou de sociétés.

Sarnia-Lambton...



Découvrez comment Sarnia-Lambton pourrait répondre à toutes vos exigences, aussi bien pour votre entreprise que pour votre vie personnelle. Nous offrons, dans l'une des plus belles régions du Canada, tout ce que vous êtes en droit d'attendre d'un milieu d'affaires progressif.



Sarnia-Lambton

Pour plus de renseignements, communiquez avec George Mallay à l'Office de développement économique de Sarnia-Lambton. Notre numéro de téléphone sans frais pour toute l'Amérique du Nord est **1-800-972-7642**
Téléphone : **519-332-1820**
Télécopieur : **519-332-1686**
Courrier électronique : ecdev@sarnia.com
World Wide Web: www.sarnialambton.on.ca/edo

Une nouvelle étude réalisée par KPMG Consultants, l'une des plus importantes sociétés d'experts-conseils en Amérique du Nord, confirme ce que les dirigeants de nos industries locales savent déjà : Sarnia-Lambton est une ville très économique pour l'installation d'une usine, quand on la compare aux autres villes ontariennes et américaines. Par exemple, Sarnia-Lambton offre un avantage global de 5,7 pour cent par rapport à sa plus proche rivale américaine, Columbus (Ohio). Et, de l'autre côté de la rivière Saint-Clair, les frais de main-d'oeuvre à Port Huron (Michigan) sont 16,9 pour cent plus élevés qu'à Sarnia-Lambton.

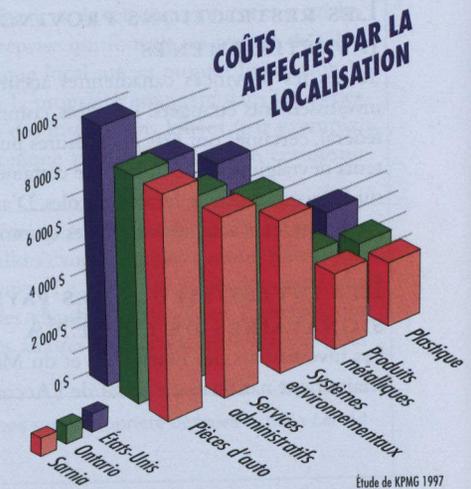
«L'étude a démontré que Sarnia-Lambton est vraiment un endroit idéal pour faire des affaires,» déclare George Mallay, directeur général de l'Office de développement économique de Sarnia-Lambton. «Ce qui est surprenant, c'est que beaucoup de grandes entreprises ne sachent pas encore comment Sarnia-Lambton pourrait les avantager aux points de vue situation géographique, compétences disponibles, frais de main-d'oeuvre, technologie, institutions d'éducation et qualité de vie. En fait, nous avons déjà solutionné le problème de localisation pour plusieurs industries d'envergure internationale.»

AU SUJET DE SARNIA-LAMBTON

Population totale : 129 000
Population active : 67 000
(250 000 dans un rayon de 95 km)
Terrains dotés des services municipaux :
à partir de 5 000 \$ par acre
Locaux pour bureaux de catégorie A :
10 \$ le pied carré, tout compris
Coût moyen des locaux industriels : 3 \$ le pied carré,
plus les frais d'exploitation
Valeur des permis de bâtir : 88 000 000 \$ (1996)
Prix moyen d'une maison : 91 813 \$ (Enquête de
Royal LePage pour 1996)
Prix moyen d'une maison pour un cadre supérieur :
210 000 \$ (Enquête de Royal LePage pour 1996)

Par l'entremise du Conseil du renouvellement économique de Sarnia-Lambton, les secteurs public et privé collaborent constamment pour que Sarnia-Lambton demeure un choix idéal pour votre entreprise et son avenir. Cet organisme bénévole se compose de leaders chevronnés qui représentent le monde du travail et des affaires, ainsi que les gouvernements à tous les paliers... local, provincial et fédéral.

M. Mallay souligne que la communauté frontalière est stratégiquement située sur l'autoroute de l'ALÉNA qui relie le Canada, les États-Unis et le Mexique. Au centre d'un réseau de transport qui favorise le transport par camion, bateau, chemin de fer et avion, Sarnia-Lambton n'est qu'à une heure de route de Détroit et à trois heures de Toronto. En fait, la moitié de la population nord-américaine se trouve dans un rayon équivalant à moins d'une journée de voiture.



MOYENS DE TRANSPORT

En ce qui concerne le transport, tout joue en notre faveur. En effet, on estime que la valeur des exportations annuelles qui traversent notre région dépasse onze milliards de dollars.

La route principale de Sarnia, l'autoroute 402, part de la frontière du Michigan et, en direction est, elle rejoint l'autoroute 401 qui relie Détroit et Montréal. En direction ouest, la 402 est directement reliée au réseau Interstate 94/69/75 du Michigan, à la sortie du pont international Blue Water.

Par chemin de fer, il existe un lien direct entre Sarnia-Lambton et Toronto, Détroit ou Chicago. Le tunnel ferroviaire sous la rivière Saint-Clair, qui a coûté 200 millions de dollars, peut accommoder deux conteneurs l'un sur l'autre. À partir de l'aéroport de Sarnia-Lambton, il y a des vols quotidiens vers Toronto et Détroit, tandis que l'aéroport international de Détroit n'est qu'à une heure de voiture.

FORCE INDUSTRIELLE

L'économie de Sarnia-Lambton se diversifie de plus en plus et possède des compétences de réputation internationale dans plusieurs domaines. Par exemple, les talents d'ingénierie et de transformation

La meilleure ville pour les exportations en 1997

(Le magazine Report on Business du Globe and Mail)



sont excellents à Sarnia-Lambton et ces compétences sont mises à profit par des entreprises d'envergure mondiale qui exploitent des usines de produits chimiques, des usines de pâtes et papiers, des stations d'épuration des eaux usées, des usines de pièces d'automobile et des brasseries.

Nos firmes d'ingénierie se spécialisent aussi dans la construction civile et les structures.

Sarnia-Lambton est en train d'acquiescer un secteur tertiaire bien distinct en ce qui concerne la planification, la conception, la fabrication et l'entretien des systèmes pour la protection de l'environnement. Il y a des services spécialisés qui oeuvrent dans l'élimination des déchets, la protection en cas de déversement, le génie de



l'environnement, le traitement des eaux usées et la réhabilitation des sols contaminés. Il y a aussi des services spécialisés pour l'efficacité énergétique, le recyclage et la substitution des ressources.

Depuis plusieurs décennies, Sarnia-Lambton est un chef de file national et international dans les domaines des produits chimiques, des caoutchoucs synthétiques et d'une variété

de produits à base de pétrole. Des multinationales bien connues telles que Dow Chemical, Imperial Oil, Bayer et Shell font toutes partie d'un secteur de produits pétrochimiques et de produits de pétrole raffiné dont la production se chiffre à huit milliards de dollars. Pour ces industries, on a développé des compétences de soutien en ingénierie, en construction d'usines, en entretien et en exploitation d'oléoducs.

Sarnia-Lambton est bien située pour l'assemblage automobile et la fabrication de pièces d'auto. Plus d'une douzaine d'usines du secteur automobile se trouvent à moins de 45 minutes de voiture.

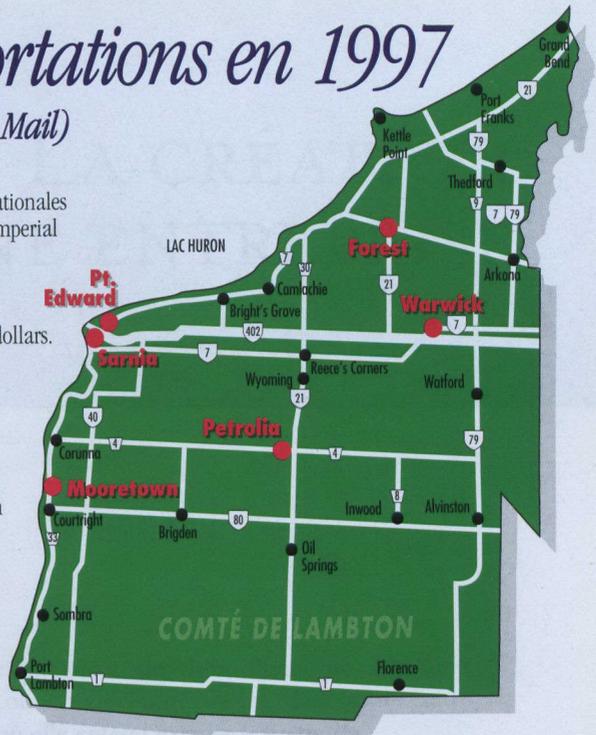
Le comté de Lambton est aussi une région agricole importante où il existe des possibilités rentables de transformation d'aliments. On y dénombre plus de 2600 fermes dont la production dépasse 228 millions de dollars par année.

MAIN-D'OEUVRE QUALIFIÉE

Sarnia-Lambton convient idéalement aux besoins des technologies informatiques, de la fabrication de pièces d'auto et de produits en métal, des industries des plastiques, du caoutchouc et de nature écologique, entre autres. Il existe une main-d'oeuvre qualifiée de 250 000 personnes dans un rayon de 95 kilomètres. Environ 17 000 personnes travaillent dans environ 700 entreprises industrielles, tandis que 12 800 sont à l'emploi de compagnies manufacturières.

Plus de la moitié des travailleurs et travailleuses de Sarnia-Lambton ont fait des études postsecondaires. Alors que, pour tout l'Ontario, le pourcentage de gens ayant fréquenté l'école secondaire ou un

est de 66 pour cent, il atteint 75 pour cent à Sarnia-Lambton.



Le Collège Lambton des arts appliqués et de technologie est l'une des quatre institutions au Canada qui offrent le nouveau Programme professionnel de technologie informatique, élaboré avec la collaboration du Conseil de ressources humaines du logiciel et de Microsoft. Le collège est aussi le premier lieu d'enseignement en Amérique du Nord à offrir une formation en "Systems Applications and Products", un logiciel didactique pour les applications des systèmes. Le collège, qui maintient des liens étroits avec les industries locales, offre plus de 40 programmes postsecondaires. Ses programmes en coopération comprennent le génie chimique, le génie mécanique, l'hygiène industrielle, le génie des instruments de contrôle et de mesure, de même que la technologie environnementale. Plusieurs cours de l'Université de Windsor et de l'Université de Western Ontario sont aussi disponibles à Sarnia, tandis que l'Université Wilfrid Laurier offre son grade de MBA par l'entremise du collège.

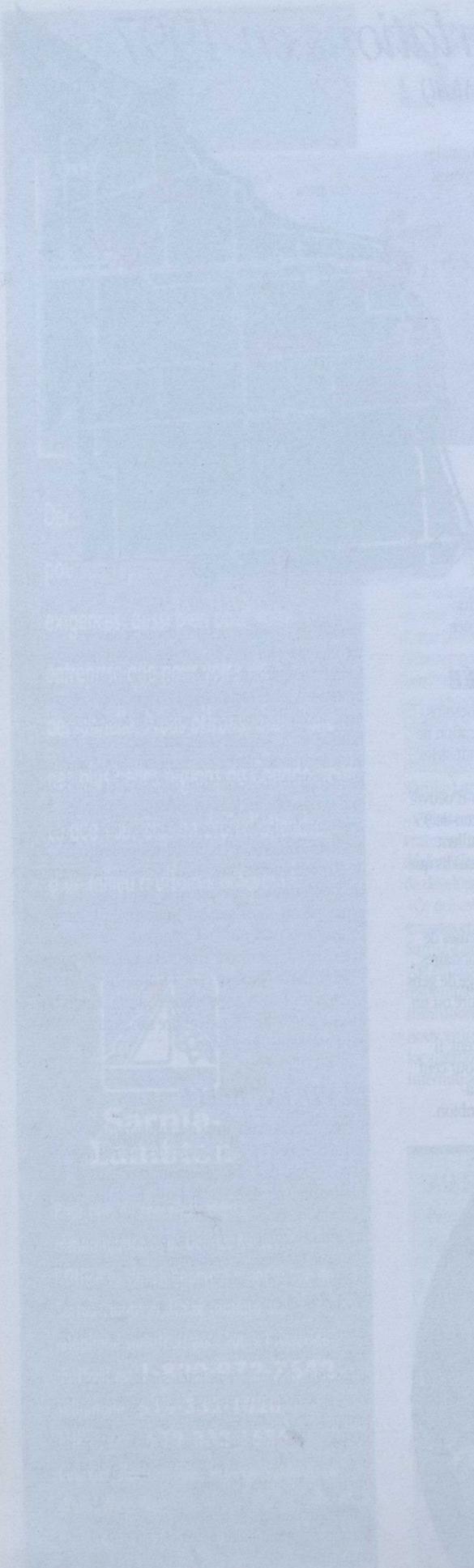
LA VIE EST BELLE

Sarnia-Lambton est aussi reconnue pour une qualité de vie inégalée dans la plupart des autres régions du pays. Le bord de l'eau s'étend sur plusieurs kilomètres à partir du centre-ville de Sarnia. La navigation à voile, les sports nautiques et les magnifiques plages du lac Huron ont fait du tourisme la troisième industrie en importance dans la région. Sarnia-Lambton bénéficie d'un climat exceptionnellement doux et la neige est rare en hiver.

Il s'agit donc d'une collectivité moderne où l'on retrouve d'excellentes écoles, des restaurants attrayants, des magasins intéressants, un coût de logement modéré et un très bas niveau de criminalité comparé à d'autres villes semblables. Un nouveau théâtre, un nouvel aréna, un nouveau YMCA, des hôpitaux modernes et plusieurs terrains de golf vous attendent à Sarnia-Lambton.

Enfin, quand vient le temps de se rendre au travail, le trajet ne prend habituellement qu'une dizaine de minutes !





CHAPITRE 5 — LA CRÉATION D'UNE ENTREPRISE

Le système juridique canadien permet de créer des entreprises en procédant de plusieurs façons. Les sociétés étrangères peuvent travailler directement par l'intermédiaire d'une succursale ou créer une filiale canadienne. Les sociétés sont la forme d'entreprise la plus répandue mais on peut aussi avoir recours à des entreprises individuelles ou à des partenariats pour atteindre des objectifs comparables. Les coentreprises, les franchises et les coopératives sont des formes moins répandues mais convenant bien à certains types d'entreprises. Les questions qui motivent le choix entre l'une ou l'autre de ces formes d'entreprises sont en général la fiscalité et les responsabilités.

LES SOCIÉTÉS CANADIENNES

Une société est une entité qui, de par sa situation juridique, est indépendante de ses actionnaires. Les entreprises créées au moyen d'investissements étrangers sont en général constituées en sociétés en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (LSCC) ou d'une loi provinciale équivalente. Il y a aussi quelques types de sociétés relevant d'autres lois fédérales, comme la *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt*. Le parlement fédéral, comme les législatures provinciales, a aussi le pouvoir de constituer des sociétés en votant des lois spéciales à cette fin.

Une société peut être créée par des particuliers ou par d'autres sociétés. Une société «publique», aussi appelée société ouverte ou société faisant appel public à l'épargne, en est une dont les actions ou les titres sont émis dans le public. Une société «privée» ne peut avoir plus de 50 actionnaires et les transferts et les offres de ses actions font l'objet de restrictions.

Une société constituée en vertu d'une loi fédérale peut exercer ses activités dans n'importe quelle province ou territoire, sous réserve qu'elle respecte la loi générale ou le droit commun de cette juridiction. Une société

constituée en vertu des lois d'une province doit s'inscrire ou obtenir une licence dans toute autre province où elle entend exercer ses activités

Une société fédérale existe quand, conformément à la *Loi sur les sociétés par actions*, ses statuts constitutifs ont été déposés. Cela entraîne des frais fixes de 500 dollars. La constitution en société dans les provinces se passe de la même façon, même si le montant des frais peut varier en fonction de la taille de la société. Les statuts constitutifs doivent définir, entre autres, les droits, les restrictions, les privilèges et les conditions associés à chaque catégorie d'actions. Les sociétés par actions peuvent disposer d'un nombre illimité d'actions d'une ou de plusieurs catégories, mais au moins d'une catégorie d'actions avec droit de vote.

Les statuts constitutifs doivent également indiquer le nom des premiers administrateurs, lesquels doivent être en majorité canadiens. Alors que, en règle générale, les administrateurs exercent les pouvoirs en matière de gestion au nom des actionnaires, leurs pouvoirs peuvent être limités au moyen d'une entente unanime entre les actionnaires. La société, les actionnaires ou des tierces parties peuvent les tenir personnellement responsables de certains aspects de leurs décisions.

Il est habituellement préférable, dans le cas d'une société qui compte exercer ses activités dans une seule province, d'avoir une charte et de se constituer en société en vertu des lois de cette province. Les dispositions des lois provinciales varient un peu d'une province à l'autre, mais, pour l'essentiel, elles sont très proches de celles de la *Loi sur les sociétés par actions*. La principale exception est celle de la province de Québec qui, en droit, appartient à la famille du droit civil par opposition au droit coutumier (Common Law).

LES SUCCURSALES DE SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES

Alors que la plupart des investisseurs étrangers établissent des filiales canadiennes, une société étrangère peut aussi choisir de s'adonner directement à ses activités au Canada en ouvrant une succursale. Celle-ci doit être inscrite ou obtenir une licence dans chaque province où elle exerce ses activités. La fiscalité des succursales et des filiales varie énormément et ses deux formes juridiques entraînent aussi des différences de responsabilités de la société mère. Il est vivement conseillé de consulter un fiscaliste et un conseiller juridique avant de faire un choix définitif.

LES ENTREPRISES INDIVIDUELLES

Une entreprise individuelle en est une qui appartient à une seule personne. Ce propriétaire a droit à tous les profits, mais s'engage personnellement à supporter toutes les dettes pouvant découler des activités exercées. Il peut limiter sa responsabilité par contrat ou en prenant une assurance.

L'entreprise individuelle qui utilise le nom de son propriétaire n'a pas à se plier à des formalités particulières. Dans certaines provinces, elle doit cependant détenir une licence pour avoir le droit de pratiquer certaines activités. Si l'entreprise est connue sous un autre nom, en ajoutant par exemple «et compagnie» au nom du propriétaire, elle doit alors remplir une déclaration dans la province ou le territoire où elle est active. Les entreprises individuelles ne sont pas tenues, aux yeux de la loi, de faire l'objet de vérifications, mais doivent tout de même tenir des registres financiers adéquats.

LES SOCIÉTÉS DE PERSONNES

Une société de personnes, aussi appelée parfois partenariat, est une entreprise appartenant à deux personnes ou sociétés ou plus qui sont liées par un contrat. Les sociétés de personnes sont régies par les lois provinciales et doivent être inscrites auprès des autorités provinciales ou territoriales compétentes. Il y a deux types de sociétés de personnes : *en nom collectif* et *en commandite*.

Dans une société en nom collectif, tous les partenaires sont traités comme une seule entité et leur responsabilité est illimitée. Ils ont tous droit à des parts égales du capital et des profits, mais ils sont aussi également responsables des pertes, à moins qu'ils ne conviennent d'autres dispositions.

Une société en commandite est composée d'associés ou associés généraux et de commanditaires. Un ou plusieurs associés prennent la responsabilité de la gestion de l'entreprise. Un ou plusieurs commanditaires apportent les capitaux, peuvent travailler pour la firme, mais ne participent pas à sa gestion. À la différence des associés, les commanditaires n'assument pas de responsabilité générale, à moins qu'ils ne prennent part au contrôle ou à la gestion de l'entreprise.

LES COENTREPRISES

Une coentreprise est un groupement par lequel deux ou plusieurs entités s'associent pour exercer une seule activité ou exploiter une entreprise. Ces coentreprises peuvent prendre plusieurs formes. Il peut en effet s'agir de sociétés distinctes, de sociétés en nom collectif ou en commandite, ou les partenaires peuvent tout simplement regrouper les actifs de leurs entreprises respectives. Les coentreprises entre des sociétés canadiennes et étrangères sont un excellent moyen pour combiner les forces des entreprises qui y participent tout en réduisant les risques qui vont de pair avec la conquête de nouveaux marchés.

LES FRANCHISES

Une concession ou franchise est en réalité une relation d'affaires en vertu de laquelle un franchisé passe un contrat l'autorisant à vendre des produits de marque déposée ou brevetés en utilisant les styles et les méthodes d'affaires mis au point par le franchiseur. En règle générale, le franchisé s'engage à respecter des normes de rendement fixées par le franchiseur. En retour, le franchisé verse normalement au franchiseur des droits payés d'avance et par la suite des redevances.

Une concession permet à un concessionnaire d'exploiter un seul point de vente à l'intérieur d'un territoire donné. Une entente de concession principale prévoit le plus souvent l'exploitation de plusieurs points de vente sur un territoire donné.

Toutes les franchises doivent respecter les lois fédérales sur la concurrence et les marques de commerce ainsi que les lois et les conditions d'inscription provinciales. L'Alberta est la seule province qui a une législation concernant précisément les franchises.

CHAPITRE 6 – L'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE

L'exploitation d'une entreprise ne pose pas de problème particulier au Canada. Il faut, par contre, pour la gérer efficacement avoir une bonne compréhension de la culture et de la législation qui régissent le cadre canadien des affaires. Chacune de ces dimensions exerce dans une certaine mesure une influence sur les pratiques d'affaires.

L'EXPORTATION ET L'IMPORTATION

Une société étrangère qui s'implante au Canada devra probablement importer et exporter des produits et des services. La plupart des investisseurs étrangers sont attirés au Canada par l'accès facile à l'ensemble du marché nord-américain garanti par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Les tarifs douaniers et les autres restrictions aux échanges commerciaux ont été éliminés ou sont supprimés progressivement pour pratiquement tous les produits échangés entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALÉCC), le 5 juillet 1997, permet aussi aux entreprises implantées au Canada de prendre pied en Amérique du Sud. De nombreux observateurs estiment que l'ALÉCC n'est en réalité que la première étape d'un processus plus large d'intégration continentale qui donnera accès à un marché encore plus vaste.

Les importations en provenance des pays non membres de l'ALÉNA, et celles des pays de l'ALÉNA pour lesquelles les droits de douane n'ont pas encore été complètement éliminés, peuvent se voir imposer des droits de douanes en vertu de la *Loi sur les douanes* et du Tarif des douanes. Dans ces cas-là, les droits et les tarifs sont fixés en fonction de la classification tarifaire des marchandises et du pays d'origine. Le Canada utilise un système international d'évaluation douanière qui repose sur les transactions, sauf dans les cas où

d'autres méthodes d'évaluation mieux adaptées sont disponibles. Pour dédouaner les produits importés, il faut produire les documents appropriés. On peut obtenir de plus amples renseignements sur ces questions auprès de la Direction générale des douanes de Revenu Canada.

LES REMISES DE DROITS DE DOUANE

Les entreprises implantées au Canada, qui ont comme vocation première d'exporter, bénéficient d'un certain nombre de programmes d'exonération des droits de douane. Bon nombre de ces programmes visent à aider les entreprises canadiennes qui utilisent des matières premières ou des composants passibles de droits pour produire des biens destinés à l'exportation.

Les fabricants ont aussi accès à plusieurs programmes conditionnels de remise de droits de douane. Le programme de report des droits de douane, celui des drawbacks sur les droits et celui qui touche la machinerie présentent un intérêt particulier pour les investisseurs étrangers. Ce dernier programme permet une exonération des droits de douane sur certaines machines et certains équipements que l'on ne peut pas se procurer auprès de fabricants canadiens.

LES DROITS ANTIDUMPING ET COMPENSATOIRES

La *Loi sur les mesures spéciales d'importation* du Canada protège les fabricants canadiens contre la concurrence déloyale de l'étranger. Ceux qui estiment être pénalisés par du dumping ou par des importations subventionnées peuvent déposer une plainte auprès de Revenu Canada. Si une enquête arrive à la conclusion que la plainte était justifiée, le Tribunal canadien du commerce extérieur est saisi du dossier. Il peut imposer des droits antidumping ou compensateurs.

LES PERMIS ET LES LICENCES

Pour certains types de biens, il faut posséder un permis d'exportation ou d'importation. C'est le cas pour les biens stratégiques qui sont destinés aux pays autres que les États-Unis et qui sont inscrits sur la Liste des marchandises d'exportation contrôlée. Les exportateurs doivent obtenir des permis pour toutes les exportations à destination des pays inscrits sur la liste des pays visés par contrôle (LPC). On peut obtenir de plus amples informations auprès de Revenu Canada.

LA CONCURRENCE

Le Canada, comme les autres pays industrialisés, favorise une concurrence libre et équitable. C'est pourquoi la *Loi sur la concurrence* protège contre les pratiques d'affaires restrictives et déloyales des concurrents. Elle vise tant les pratiques à dimensions pénales que non pénales. Les comportements criminels (droit pénal) sont la conspiration, la collusion pour les soumissions, la discrimination par les prix et la publicité trompeuse. Les actions régies par la loi mais qui ne sont pas considérées comme criminelles sont les fusions et les pratiques commerciales restrictives.

Ce sont les tribunaux pénaux qui tranchent en cas d'accusations criminelles. Le Tribunal de la concurrence s'occupe des volets civils des poursuites. Ces tribunaux civils canadiens n'ont que relativement peu de cas de concurrence à étudier, surtout par comparaison avec les États-Unis. C'est qu'on est moins enclin à poursuivre au Canada.

LES FUSIONS

Le Tribunal de la concurrence peut, par ordonnance, interdire les fusions qui ont pour effet de considérablement réduire la concurrence. Il doit auparavant analyser plusieurs aspects de la fusion envisagée. On peut mentionner les effets sur la concurrence étrangère, la disponibilité de produits de remplacement, les entraves à l'arrivée sur le marché et l'incapacité éventuelle de l'un des partenaires de la fusion.

En règle générale, les fusions sont autorisées quand les parties concernées peuvent faire la preuve que les gains d'efficacité compenseront les conséquences de la diminution de la concurrence. Les coentreprises mises sur pied pour réaliser des programmes précis de recherche et de développement sont le plus souvent autorisées.

LES ABUS DE POSITION DOMINANTE

La Loi sur la concurrence comporte des dispositions qui limitent les possibilités, pour une personne ou une société en position dominante sur un marché, de s'adonner à des agissements anticoncurrentiels. Elle s'efforce de délimiter les comportements productifs des abus de position dominante. Il peut s'agir, dans ce dernier cas, d'intégration verticale d'installations ou de ressources rares dont les concurrents ont besoin. On peut aussi donner comme exemple l'achat de produits pour empêcher les prix de fléchir ou le fait de préciser à un fournisseur qu'il ne peut vendre qu'à certains clients.

LES ARRANGEMENTS VISANT À RÉDUIRE LA CONCURRENCE

L'accord ou l'arrangement conclu entre deux personnes, physiques ou morales, pour indûment réduire la concurrence lors de n'importe quel stade de la production ou de la livraison d'un produit est considéré comme illicite. Les comportements interdits sont, entre autres, la collusion dans les soumissions, les directives illicites au Canada ou les conspirations en provenance de l'étranger et destinées à être appliquées au Canada.

LES MESURES DE CONTRÔLE DES PRIX

En vertu de la *Loi sur la concurrence*, il est interdit aux fournisseurs et aux autres intervenants en mesure de contrôler un marché de tenter d'exercer une influence sur le prix final pratiqué par les revendeurs. Il leur est en particulier interdit de refuser de fournir un produit à un acheteur en raison du régime de bas prix de ce dernier, et de prendre d'autres mesures discriminatoires à cause de la situation géographique d'un acheteur. Il est aussi jugé illicite de vendre des biens et des services à un prix déraisonnablement bas.

LES PRATIQUES COMPTABLES ET DE VÉRIFICATION

Les autorités fédérales et les commissions provinciales des valeurs mobilières obligent les sociétés publiques — celles qui offrent des actions au public — à divulguer certains renseignements financiers. Ce n'est pas le cas des sociétés privées. Toutes les entreprises constituées en société aux termes de la *Loi sur les sociétés par actions* doivent produire des états financiers à la Direction générale des corporations d'Industrie Canada.

Le rapport annuel d'une société doit comporter plusieurs états financiers courants : le bilan, l'état des revenus, l'état des bénéfices non répartis, l'état de l'évolution de la situation financière et toutes les notes. Ces états financiers doivent respecter les principes comptables généralement définis dans le manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA). Ces normes et ces pratiques sont dérivées de celles qui sont en usage aux États-Unis et au Royaume-Uni.

En vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* et de la plupart des lois provinciales correspondantes, les sociétés sont obligées de tenir d'autres registres. Ceux-ci sont le registre des actionnaires, les procès-verbaux des réunions des administrateurs et des actionnaires, les résolutions des actionnaires, les statuts constitutifs et les livres comptables.

La Loi précise que les actionnaires d'une société doivent nommer un vérificateur indépendant lors de chaque assemblée générale annuelle des actionnaires. Le vérificateur devra dire si les états financiers représentent bien ou non la situation financière de l'entreprise et s'ils sont conformes ou non aux principes comptables généralement reconnus.

LES COMPTES DÉBITEURS

Ce sont l'acheteur et le vendeur qui conviennent des conditions de paiement des produits et des services. Nombre de produits et de services se paient à la livraison mais, pour les transactions commerciales, il est courant de régler à 30, 60 ou même 90 jours. Des intérêts sont calculés sur la plupart des comptes en souffrance. Le paiement des comptes non réglés et exigibles peut faire l'objet d'une poursuite devant les tribunaux ou le compte peut être vendu à une agence de recouvrement de créances.

Le Canada, les États-Unis et le Royaume-Uni ont des lois qui imposent des impôts sur les personnes physiques et les sociétés.

Le gouvernement fédéral lève un impôt sur le revenu, un impôt sur le capital, une taxe d'accréditation des droits de douane et une taxe à la consommation.

Chaque des dix provinces lève un impôt sur le revenu, des taxes de vente au détail, un impôt sur le capital, des charges sociales et d'autres taxes, plus l'obligation des ressources naturelles. Les types de taxes et d'impôts provinciaux et leurs taux, varient d'une province à l'autre.

Les municipalités lèvent des impôts locaux.

Malgré les taxes locales, les sociétés peuvent bénéficier d'exonérations, de réductions ou de crédits et d'autres avantages fiscaux de plus à la disposition des administrateurs.

Un élément déterminant pour savoir si un particulier ou une société est résident au Canada est son lieu de résidence habituelle. Les résidents sont imposés sur leurs revenus mondiaux, alors que les non-résidents ne sont imposés que sur leurs revenus canadiens.

Ce chapitre ne vise qu'à présenter les grandes lignes du régime fiscal canadien à un auteur étranger. Il ne peut avoir de portée sur des questions fiscales complexes ou spécialisées.

LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Les entreprises canadiennes au sens de la Loi sur les sociétés par actions, y compris les sociétés à participation limitée, sont des sociétés par actions au sens de la Loi. Elles sont donc imposées au Canada sur leurs

revenus et sur leurs biens situés au Canada. Les sociétés par actions qui ne sont pas résidentes au Canada ne sont pas imposées sur leurs revenus de sources canadiennes et sur la portion de leurs revenus qui est imposable.

L'IMPÔT FÉDÉRAL SUR LE REVENU DES SOCIÉTÉS

Le revenu imposable est le gain net après déduction des dépenses admissibles et des pertes admissibles, et est calculé en appliquant les principes comptables généralement reconnus et en procédant aux ajustements imposés par les diverses dispositions de la législation fiscale. Les dépenses liées à l'exploitation, comme les dividendes, les réductions et les revenus en capital, y compris les intérêts, sont incluses dans le calcul du revenu imposable. Les déductions sont des dépenses admissibles qui peuvent être déduites pour réduire le revenu imposable. Les déductions sont des dépenses admissibles qui peuvent être déduites pour réduire le revenu imposable. Les déductions sont des dépenses admissibles qui peuvent être déduites pour réduire le revenu imposable.

Pour l'impôt, les dépenses admissibles sont celles qui sont couramment admises pour déduire le revenu net du calcul de l'impôt. Les dépenses admissibles sont des dépenses admissibles qui peuvent être déduites pour réduire le revenu imposable. Les dépenses admissibles sont des dépenses admissibles qui peuvent être déduites pour réduire le revenu imposable. Les dépenses admissibles sont des dépenses admissibles qui peuvent être déduites pour réduire le revenu imposable.

La loi prévoit que les investisseurs doivent obtenir l'approbation du gouvernement fédéral pour investir dans les secteurs stratégiques de l'économie canadienne. Cette loi vise à protéger les intérêts nationaux et à promouvoir le développement économique.

Les investisseurs étrangers doivent respecter les lois canadiennes relatives à l'investissement. Le gouvernement canadien a mis en place un cadre réglementaire strict pour garantir la sécurité et la stabilité de l'économie. Les investisseurs doivent également être conscients des risques liés à l'investissement en Amérique du Nord.

Le Canada offre un environnement favorable aux investisseurs étrangers. Le pays dispose d'une infrastructure solide, d'une main-d'œuvre qualifiée et d'un marché dynamique. Les investisseurs peuvent bénéficier de nombreux avantages fiscaux et réglementaires.

Les investisseurs

Le Canada est une destination attractive pour les investisseurs étrangers. Le pays offre une grande diversité de secteurs d'investissement, allant de la technologie à l'agriculture. Les investisseurs doivent effectuer des recherches approfondies avant de prendre une décision.

En règle générale, les investisseurs étrangers doivent obtenir l'approbation du gouvernement canadien avant d'investir dans des secteurs clés. Le processus d'approbation peut varier en fonction du secteur et du montant de l'investissement.

Le rapport annuel des services des investissements du Canada fournit des informations précieuses sur les opportunités d'investissement. Les investisseurs doivent consulter ce rapport pour obtenir des données à jour sur les secteurs en croissance et les défis à relever. Le Canada continue d'être une destination privilégiée pour les investisseurs étrangers.

LES INVESTISSEMENTS EN AMÉRIQUE DU NORD

Les investisseurs étrangers qui souhaitent investir en Amérique du Nord doivent être conscients des différences culturelles et réglementaires. Le Canada et les États-Unis offrent des environnements d'affaires distincts, mais complémentaires. Une approche adaptée est essentielle pour réussir.

LES PRATIQUES COMPTABLES ET DE FISCALITÉ

Les investisseurs étrangers doivent comprendre les pratiques comptables et fiscales canadiennes. Le Canada a un système fiscal complexe, mais avantageux pour les investisseurs. Consulter un expert fiscal est recommandé pour optimiser la structure d'investissement.

CHAPITRE 7 – L'IMPOSITION

Au Canada, les trois niveaux de gouvernement prélèvent des impôts auprès des particuliers et des sociétés.

- Le gouvernement fédéral lève un impôt sur le revenu, un impôt sur le capital, une taxe d'accise, des droits de douane et une taxe à la consommation.
- Chacune des dix provinces peut lever un impôt sur le revenu, des taxes de vente au détail, un impôt sur le capital, des charges sociales et divers autres frais pour l'utilisation des ressources naturelles. Les types de taxes et d'impôts prélevés, et leurs taux, varient d'une province à l'autre.
- Les municipalités lèvent des impôts fonciers.

Bien que les trois paliers de fiscalité génèrent des complexités, l'ensemble du système est prévisible et stable. Il laisse aussi beaucoup de place à la flexibilité pour la planification fiscale des entreprises.

Un élément déterminant pour savoir si un particulier ou une société est imposable au Canada est son lieu de résidence. En règle générale, les résidents sont imposés sur leurs revenus mondiaux alors que les non-résidents ne sont imposés que sur leurs revenus canadiens.

Ce chapitre ne vise qu'à présenter les grandes lignes du régime fiscal canadien. L'investisseur aura tout intérêt, avant de prendre une décision finale, à consulter un fiscaliste professionnel.

LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Les entreprises constituées en société au Canada, et les sociétés étrangères gérées et contrôlées à partir du Canada, sont en général considérées comme résidentes. Elles sont donc imposables au Canada sur leurs

revenus mondiaux. Les sociétés non résidentes sont imposées sur leurs revenus de source canadienne et sur la cession de biens canadiens imposables.

L'IMPÔT FÉDÉRAL SUR LE REVENU DES SOCIÉTÉS

Le revenu imposable est en général calculé à partir du revenu net en appliquant les principes comptables généralement reconnus, et en procédant aux ajustements imposés par les diverses dispositions de la législation fiscale. Les produits hors d'exploitation, comme les dividendes, les redevances et les revenus en intérêts, et les gains en capitaux entrent dans le calcul du revenu imposable. Les dividendes versés par des sociétés canadiennes sont soumis à un régime particulier pour éviter la double imposition. Les gains en capitaux sont imposés au taux normal, mais il n'y a que 75 p. 100 du gain à entrer dans le revenu imposable. Les produits hors d'exploitation d'origine étrangère sont soumis à des règles particulières.

Pour l'essentiel, les dépenses raisonnables encourues dans le cours normal des affaires sont déductibles du revenu aux fins du calcul de l'impôt. L'amortissement, appelé déduction pour amortissement, est aussi déductible du revenu. Il est le plus souvent calculé avec la méthode de l'amortissement dégressif en regroupant les catégories d'actifs sur une base de gestion commune. Les taux d'amortissement vont de 4 p. 100 pour les bâtiments à 30 p. 100 pour la machinerie de fabrication. Au cours de la première année, le taux autorisé est en général divisé par deux. Il y a un petit nombre de catégories d'actifs à un taux spécial d'amortissement de 100 p. 100, pour les outils et les moules par exemple. Certaines dépenses de recherche et développement (R-D) sont le plus souvent immédiatement

déductibles en totalité, et celles qui sont admissibles donnent droit à un crédit d'impôt de 20 p. 100. (Pour de plus amples informations sur les incitatifs à la R-D, on se reportera au chapitre 13.) Les dépenses de représentation et celles qui sont liées à l'utilisation d'un véhicule personnel sont aussi déductibles, mais pas en totalité.

Les sociétés paient un impôt fédéral de 29,12 p. 100 de leur revenu imposable, qui comprend une surtaxe de 4 p. 100. Les revenus des activités de fabrication et de transformation donnent droit à un crédit d'impôt de 7 p. 100, ce qui donne dans leur cas un taux réel de 22,12 p. 100.

Les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) ont droit à un crédit d'impôt fédéral spécial sur les premiers 200 000 dollars de revenu tiré d'une entreprise exploitée activement. Toutes les SPCC dont le capital imposable est inférieur à 10 millions de dollars y ont droit, et, entre 10 et 15 millions de dollars, le montant de l'exonération est réduit. On entend par une SPCC, une société privée canadienne dont le contrôle n'est détenu par aucun groupe mixte de sociétés non résidentes ou de sociétés publiques.

LES IMPÔTS PROVINCIAUX SUR LES REVENUS DES SOCIÉTÉS

Les provinces lèvent des impôts sur les revenus des sociétés obtenus sur leur territoire à des taux qui varient de province en province. Plusieurs accordent des taux préférentiels aux revenus de fabrication et de transformation et appliquent des taux réduits aux revenus des petites entreprises. Les taux d'imposition combinés, fédéral-provinciaux, pour les activités de fabrication, SPCC non comprises, vont de 24,6 p. 100 au Yukon à 39,1 p. 100 en Saskatchewan, au Manitoba et au Nouveau-Brunswick.

L'IMPÔT DES GRANDES SOCIÉTÉS

Un impôt fédéral, connu sous le nom d'Impôt des grandes sociétés (IGS), est appliqué au capital imposable au-delà de 10 millions de dollars utilisé au Canada. Son taux est de 0,225 p. 100 du capital total utilisé, avec des déductions pour certains investissements inter-sociétés. Les sociétés non résidentes sans établissement permanent au Canada en sont exonérées.

Le montant versé au titre des 4 p. 100 de surtaxe fédérale peuvent servir à réduire le montant de l'IGS exigible. Les montants de surtaxe versée au-delà de ce montant au titre de l'IGS peuvent être reportés pendant les sept exercices suivants, ou de façon rétroactive sur les trois exercices précédents.

L'IMPÔT MINIMUM SUR LE REVENU DES SOCIÉTÉS DE L'ONTARIO

Les sociétés qui sont imposables en Ontario et qui ont des actifs supérieurs à 5 millions de dollars ou des revenus supérieurs à 10 millions de dollars sont soumises à l'Impôt minimum sur le revenu des sociétés (IMRS). Le taux de cet impôt est de 4 p. 100 du revenu net de la société d'après ses états financiers mais les transferts inter-sociétés peuvent être déductibles afin d'éliminer la double imposition. Les sociétés qui paient un impôt sur leurs revenus nets de plus de 4 p. 100 ne sont pas soumises à l'IMRS. Tous les montants versés au titre de cet impôt peuvent être déduits de l'impôt normal sur le revenu à payer pendant dix ans.

LES IMPÔTS SUR LE CAPITAL PRÉLEVÉS PAR CERTAINES PROVINCES

Cinq provinces lèvent des taxes sur le capital des sociétés qui comprend à cette fin les capitaux propres et les bénéfiques non répartis. Le taux est de 0,3 p. 100 en Colombie-Britannique, au Manitoba et en Ontario. Il est de 0,6 p. 100 en Saskatchewan et de 0,64 p. 100 au Québec. Aucune province n'impose ces impôts en dessous de l'exemption de base. Le seuil est fixé à 10 millions de dollars en Saskatchewan et varie entre 1 et 2 millions de dollars dans les quatre autres provinces.

L'IMPOSITION DES PARTICULIERS

Les particuliers qui résident au Canada sont imposés sur leurs revenus de toutes provenances. Les non-résidents

Taux d'imposition fédéraux et provinciaux ou territoriaux combinés sur les revenus des sociétés, 1996

Province ou Territoire	Pourcentage	
	Fabrication	Autres que de fabrication
Colombie-Britannique	38,6	45,6
Alberta	36,6	44,6
Saskatchewan	39,1	46,1
Manitoba	39,1	46,1
Ontario	35,6	44,6
Québec	31,0	38,0
Nouveau-Brunswick	39,1	46,1
Nouvelle-Écosse	38,1	45,1
Île-du-Prince-Édouard	29,6	44,1
Terre-Neuve	27,1	43,1
Yukon	24,6	44,1
Territoires du Nord-Ouest	36,1	43,1

Note : Fournis uniquement à titre d'illustration. Certains calculs ont été volontairement simplifiés.

Source : KPMG Canada, 1997.

sont imposés sur leur revenu de source canadienne. Il n'y a pas de définition officielle de la résidence mais les tribunaux considèrent qu'une personne réside au Canada si elle y réside régulièrement «de façon habituelle». Les liens sociaux et familiaux peuvent aussi contribuer à déterminer le lieu de résidence. Dans tous les cas, on estime qu'une personne qui «séjourne» au Canada pendant 183 jours ou plus au cours d'une année y réside toute l'année. Les particuliers paient des impôts provinciaux à la province dans laquelle ils résident au 31 décembre de l'année d'imposition.

L'IMPÔT SUR LE REVENU DES PARTICULIERS

Les employés sont imposés sur leur revenu brut dont ils déduisent un nombre limité d'exemptions et de déductions. Le revenu comprend les avantages sociaux qui ne sont pas précisément exclus par la *Loi de l'impôt sur le revenu*. C'est ainsi que l'utilisation à des fins personnelles d'un véhicule de société est un avantage imposable alors que les cotisations des employeurs aux régimes enregistrés de retraite et aux assurances maladie privées ne le sont pas.

Les particuliers qui font des affaires, à titre de propriétaires ou d'associés, calculent leur revenu d'affaires de la même façon que les sociétés. Les dividendes que les particuliers reçoivent de sociétés canadiennes résidentes font l'objet d'un traitement particulier. Leur montant aux fins de l'impôt est corrigé pour tenir compte du fait qu'ils ont déjà été imposés dans la société qui les verse. Le montant des dividendes est «majoré» de 25 p. 100, et la personne reçoit un Crédit d'impôt pour dividendes. Les dividendes versés par des sociétés non résidentes (après déduction de toute retenue étrangère d'impôt) entrent au taux normal dans le calcul du revenu imposable.

Les trois quarts des gains en capitaux entrent dans le revenu imposable. Si les pertes dépassent les gains en capitaux, elles peuvent être reportées sur les exercices à venir en déduction des gains en capitaux de ces exercices pendant trois ans. Les particuliers résidant au Canada ont droit à une exemption à vie pour gains en capital de 500 000 dollars. Celle-ci ne s'applique qu'aux gains réalisés sur les actions de petites entreprises canadiennes admissibles ou de biens agricoles admissibles. Les gains en capital réalisés par un contribuable sur sa résidence principale ne sont pas imposables, mais il ne peut à cette fin y avoir qu'une résidence principale par famille. Des règles spéciales entrent en jeu quand un particulier qui devient résident canadien ou cesse de l'être procède à l'acquisition ou à la cession d'immobilisations.

LES TAUX D'IMPOSITION ET LES CRÉDITS D'IMPÔT

L'impôt fédéral de base sur le revenu des particuliers est calculé en trois tranches. Les premiers 29 590 dollars de revenu imposable sont imposés à 17 p. 100, et la seconde tranche, aussi de 29 590 dollars, est imposée à 26 p. 100. Le taux au-delà de 59 180 dollars de revenu est de 29 p. 100. À cela s'ajoute une surtaxe fédérale calculée en pourcentage de l'impôt fédéral de base exigible. Son taux est de 3 p. 100 sur les premiers 12 500 dollars de l'impôt fédéral de base et de 5 p. 100 au-delà. Les impôts provinciaux s'y ajoutent ensuite.

Le Québec a ses propres barèmes d'imposition, et il faut remplir une déclaration d'impôt distincte dans cette province. Toutes les autres provinces lèvent leurs impôts en pourcentage de l'impôt fédéral de base à des taux variant entre 45 et 69 p. 100. Certaines provinces imposent aussi des montants fixes et des surtaxes sur les impôts provinciaux élevés.

Certains crédits d'impôt viennent réduire le montant de l'impôt à payer. Tous les particuliers ont droit à un crédit d'impôt de base auquel viennent s'ajouter d'autres crédits pour conjoint et enfants à charge, pour personne handicapée et pour les personnes de plus de 65 ans.

LES CHARGES SOCIALES

Le gouvernement fédéral lève des charges sociales au titre des cotisations à l'Assurance-emploi et au Régime de pensions du Canada. Ces cotisations sont exigées à la fois des employés et des employeurs. L'Ontario, le Québec, le Manitoba, Terre-Neuve et les Territoires du Nord-Ouest prélèvent aussi des charges sociales. Leurs taux oscillent entre 0,98 et 4,26 p. 100, selon la taille de la liste de paie.

Les cotisations de l'assurance-emploi sont calculées en pourcentage de la rémunération assurable. En 1997, celle-ci était plafonnée à 39 000 dollars. Les employés paient 2,9 p. 100 de cette rémunération, et les employeurs, 4,06 p. 100 jusqu'à ce plafond.

Les cotisations au Régime de pensions du Canada sont calculées sur les gains cotisables jusqu'à un maximum de 32 300 dollars pour 1997. L'employé et l'employeur paient le même pourcentage, qui est de 2,925 p. 100 en 1997, même si on s'attend à ce que des modifications qui entreront en vigueur de façon rétroactive fassent monter un peu ce pourcentage. Les travailleurs indépendants doivent verser les deux cotisations.

Taux d'imposition moyens des particuliers, fédéral et provinciaux combinés

Revenu imposable	Pourcentage en 1996	Pourcentage en 1997
0 à 19 999 \$	7,4	6,8
20 000 à 39 999 \$	19,6	19,1
40 000 à 59 999 \$	27,3	26,7
60 000 à 79 999 \$	31,9	31,1
80 000 à 99 999 \$	35,5	34,7
100 000 à 149 999 \$	38,3	37,8
150 000 à 199 999 \$	41,2	40,5
200 000 à 349 999 \$	43,2	42,9
350 000 \$ et plus	45,0	45,1

Note : Ne comprend pas les prestations pour enfant ni les crédits pour TPS.

LA TAXE SUR LES PRODUITS ET SERVICES (TPS)

Le gouvernement du Canada prélève une taxe appelée TPS qui est une taxe à la valeur ajoutée comparable à celle qui est imposée en Europe. Elle s'applique à la plupart des biens et des services produits au Canada ou importés.

Tout au long de la chaîne de production et de distribution, y compris au niveau des détaillants, les entreprises facturent la TPS sur leurs ventes canadiennes mais peuvent déduire les «crédits de taxe sur les intrants» pour toute TPS payée sur les achats de produits et les autres dépenses encourues dans le cours normal de leurs affaires. Le consommateur final paie la taxe sur le plein montant du prix d'achat. Il y a des rabais partiels pour certains achats, en particulier sur ceux de maisons neuves.

Il n'y a pas de TPS à payer sur les achats de produits et de services à taux nul. Ceux-ci comprennent les exportations, les produits d'épicerie de base, les médicaments d'ordonnance, les appareils médicaux et les produits agricoles et de la pêche. Les vendeurs peuvent toutefois déduire les montants de TPS compris dans leurs achats d'intrants pour ces marchandises, même si l'acheteur ne paie pas de taxe. Cela contraste avec les produits et services exonérés qui englobent les soins de santé, l'éducation, la garde d'enfants ainsi que l'aide juridique et les services financiers fournis au Canada. Les vendeurs de ces services ne peuvent pas réclamer de crédit de taxe sur les intrants.

LES TAXES PROVINCIALES DE VENTE AU DÉTAIL

La plupart des provinces imposent des taxes de vente au détail. Les seules exceptions sont l'Alberta, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest qui n'ont pas de taxe de vente au détail. Les catégories de produits et de services touchés par ces taxes varient beaucoup d'une province à l'autre. Ce sont les détaillants qui les encaissent et, dans la plupart des cas, les acheteurs de produits importés sont tenus de les payer à la province.

Les taux de ces taxes varient de 6,5 p. 100 au Québec à 10 p. 100 à l'Île-du-Prince-Édouard. Le gouvernement fédéral a entamé des négociations avec les provinces pour harmoniser les taxes de vente fédérales et provinciales en une seule taxe à la valeur ajoutée, la Taxe de vente harmonisée (TVH). Le Québec impose une taxe comparable à la TPS, et la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve ont remplacé leurs taxes de vente par une TVH unique de 15 p. 100 (qui comprend la TPS de 7 p. 100).

LES DROITS DE DOUANE

Le Canada perçoit des droits de douane calculés selon la méthode de la valeur de la transaction du Code de la valeur en douanes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Dans certains cas particuliers, d'autres méthodes d'évaluation entrent en jeu. Le Canada se sert du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, et ses tableaux tarifaires se comparent à ceux des plus grands partenaires commerciaux.

Les importations en provenance des États-Unis et du Mexique sont soumises aux dispositions de l'ALÉNA qui prévoit l'élimination progressive de tous les droits de douane entre ces trois pays. Les importations qui prétendent au traitement préférentiel en vertu de cet accord doivent être accompagnées d'un Certificat d'origine de l'ALÉNA prouvant qu'elles se conforment aux règles d'origine de l'Accord.

LES DROITS PROVINCIAUX DE CESSON IMMOBILIÈRE

Certaines provinces imposent des taxes sur la cession de biens immobiliers. Dans certains cas, ces taxes peuvent être plus élevées pour les non-résidents que pour les résidents.

LES QUESTIONS INTERNATIONALES

LES CONVENTIONS FISCALES ET LES CRÉDITS POUR IMPÔT ÉTRANGER

Le Canada est signataire de plusieurs douzaines de conventions fiscales bilatérales avec d'autres pays. Les récentes conventions que le Canada a signées suivent généralement le Modèle de convention de double imposition établi par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Ces conventions couvrent une vaste gamme de questions fiscales mais leur principal objet est d'accorder les priorités aux autorités fiscales de chaque pays et d'éviter la double imposition. En règle générale, la priorité est donnée au pays d'où provient le revenu. C'est ainsi que le Canada abandonnera ses droits d'imposer les revenus gagnés au Canada à moins que l'entreprise étrangère n'ait un «établissement permanent» au Canada. Les modalités d'application de cette règle varient d'une convention à l'autre, tout comme la définition d'«établissement permanent».

Les parties à une convention fiscale s'efforcent d'éviter la double imposition. Le pays où réside le contribuable accepte d'accorder des crédits pour impôt étranger correspondant au montant payé dans l'autre pays sur les revenus provenant de ce pays. Ces conventions permettent aussi de réduire le taux de retenue sur les revenus de source canadienne des non-résidents par rapport aux 25 p. 100 qui s'appliquent en l'absence de telles conventions.

Les gouvernements provinciaux ne sont pas partie aux conventions fiscales du Canada. Il peut donc y avoir des cas où la double imposition est évitée au niveau fédéral, mais pas au niveau provincial.

LES CORPORATIONS DE PLACEMENT APPARTENANT À DES NON-RÉSIDENTS

Les non-résidents peuvent créer des types spéciaux de sociétés connus sous le nom de corporations de placement appartenant à des non-résidents. La *Loi de l'impôt sur le revenu* fixe un certain nombre d'exigences pour ces sociétés. En règle générale, elles peuvent faire des investissements et avoir des revenus passifs, y compris des gains en capitaux. Elles paieront des impôts comparables à ceux qui auraient été exigibles si les investissements avaient été faits directement.

Le chapitre sur l'imposition a été compilé par KPMG (Canada) en avril 1997. Il ne comporte pas d'avis ni de conseils applicables à un investisseur donné, et il ne faut rien y voir de semblable. Les investisseurs sont invités à consulter leur propre fiscaliste qui tiendra compte de leur situation particulière. Alors que les auteurs ont fait tout en leur possible pour veiller à l'exactitude des renseignements figurant dans ce chapitre, toute erreur, omission ou opinion qui y apparaîtrait ne saurait être imputée à KPMG, au gouvernement du Canada, à un organisme parrain ni à l'éditeur.

Les investisseurs étrangers ont investi en Chine...

Le gouvernement chinois a encouragé les investissements...

LES INVESTISSEMENTS EN CHINE

Les investissements directs étrangers en Chine ont augmenté...

Le secteur des services est devenu une priorité pour les investisseurs...

Le gouvernement chinois a mis en place des mesures pour attirer les investisseurs étrangers...

LES QUESTIONS INTERNATIONALES

Les investisseurs étrangers ont investi en Chine...

Le gouvernement chinois a encouragé les investissements...

Le secteur des services est devenu une priorité pour les investisseurs...

Le gouvernement chinois a mis en place des mesures pour attirer les investisseurs étrangers...

LES INVESTISSEMENTS EN CHINE

Les investissements directs étrangers en Chine ont augmenté...

Le secteur des services est devenu une priorité pour les investisseurs...

CHAPITRE 8 – LA PROTECTION DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

La législation canadienne reconnaît le principe selon lequel des innovateurs doivent pouvoir tirer profit de leurs inventions, de leurs formules, de leurs procédés et de tout autre type de propriété intellectuelle. Le Canada est signataire de toutes les principales conventions internationales portant sur la protection de la propriété intellectuelle. Les engagements pris dans le cadre de ces conventions ont été mis en œuvre au moyen d'une législation conçue pour définir et protéger les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les dessins industriels. Cet ensemble de lois reconnaît et protège aussi les nouvelles formes de propriété intellectuelle comme les innovations génétiques et les circuits intégrés. Les entreprises et les particuliers qui veulent protéger adéquatement leurs créations auront intérêt à consulter un agent de brevets enregistré ou un agent de droits d'auteur.

La protection de la propriété intellectuelle est assurée par un ensemble de six lois fédérales qui sont :

- la *Loi sur les brevets*;
- la *Loi sur les marques de commerce*;
- la *Loi sur le droit d'auteur*;
- la *Loi sur les dessins industriels*;
- la *Loi sur les topographies de circuits intégrés*;
- la *Loi sur la protection des obtentions végétales*.

La Direction générale de la propriété intellectuelle d'Industrie Canada administre les cinq premières alors que la *Loi sur la protection des obtentions végétales* relève d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

LES BREVETS

La législation canadienne confère au titulaire d'un brevet le droit exclusif de fabriquer, d'utiliser et de vendre une invention pendant une période de 20 ans à compter du dépôt de la première demande. Une invention est un procédé, une machine, une fabrication ou une composition de matière, ainsi que tout perfectionnement y afférent, dont la nouveauté intrinsèque et l'utilité sont manifestes.

Le Canada est signataire de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle. Tous les pays signataires se sont engagés à reconnaître la date de dépôt d'une première demande de brevet dans n'importe quel pays signataire. Le demandeur de brevet doit, pour bénéficier de cette protection, déposer une demande dans les autres pays dans un délai d'un an à compter du dépôt de la première demande. Il n'est pas nécessaire de résider au Canada pour faire une demande de brevet canadien, mais un demandeur qui n'a pas d'adresse permanente au Canada devra désigner un représentant qui y réside. Ce représentant doit déclarer accepter de recevoir les avis officiels et de traiter avec le gouvernement canadien pour toutes les questions connexes à ce brevet.

LES MARQUES DE COMMERCE

Une marque de commerce est un mot, une expression ou un symbole servant à caractériser les produits ou les services d'un fabricant ou d'un fournisseur. La *Loi sur les marques de commerce* n'oblige pas à l'enregistrement mais cet enregistrement confère le droit exclusif d'utiliser la marque de commerce partout au Canada.

L'enregistrement assure la protection pendant 15 ans et peut être renouvelé indéfiniment. Il est possible de déposer une demande de marque de commerce canadienne pour une utilisation prévue, mais le requérant doit avoir utilisé réellement la marque de commerce avant que l'enregistrement ne soit accordé. Comme pour les brevets, les requérants qui ne sont pas Canadiens doivent désigner un représentant résident.

LES DROITS D'AUTEUR

Un droit d'auteur confère à l'auteur d'une œuvre littéraire, artistique, dramatique ou musicale le droit exclusif de faire ou de vendre des copies de son œuvre et d'en profiter de toute autre façon. Le droit d'auteur est accordé relativement à l'expression d'une idée et non pour l'idée elle-même. La protection du droit d'auteur s'étend aux logiciels, aux œuvres chorégraphiques, à certains travaux artistiques utilisés pour la création de caractères et aux expositions d'œuvres artistiques. La *Loi sur le droit d'auteur* prévoit de lourdes sanctions en cas de piraterie commerciale.

L'enregistrement du droit d'auteur n'est pas obligatoire. Le Canada est signataire de la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques et accorde automatiquement la protection des droits d'auteur dès la création ou la première publication. Pour bénéficier de cette protection, l'auteur doit être citoyen ou sujet d'un pays du Commonwealth ou d'un pays signataire de la Convention de Berne. Le Canada offre également ce privilège aux citoyens américains pour autant qu'ils soient les premiers à publier aux États-Unis. En règle générale, la durée du droit d'auteur au Canada comprend la vie de l'auteur et une période de 50 ans après sa mort. Il est important pour faire appliquer la législation sur les droits d'auteur d'être en mesure de faire état d'une première publication. Certaines associations ou sociétés vouées à la défense des droits d'auteur des artistes de la scène conservent les dates de publication et encaissent les redevances au nom de leurs membres.

LES DESSINS INDUSTRIELS

En vertu de la *Loi sur les dessins industriels*, la protection des brevets s'applique à toute forme, toute ornementation ou tout modèle original utilisé pour fabriquer un produit au moyen d'un procédé industriel. Si le dessin sert de modèle à la fabrication de 50 articles ou plus, il doit être enregistré pour être protégé. C'est le cas même s'il s'agit d'une œuvre artistique protégée par des droits d'auteur. Le propriétaire du dessin doit déposer une demande à cette fin auprès du Commissaire aux brevets dans l'année qui suit la première publication. Le droit d'utilisation exclusive dure dix ans, sous réserve du règlement de frais périodiques.

LES TOPOGRAPHIES DE CIRCUITS INTÉGRÉS

La *Loi sur les topographies de circuits intégrés* accorde des droits exclusifs aux concepteurs de dessins ou de «topographies» de circuits intégrés. Cette exclusivité dure 10 ans, sous réserve du dépôt d'une demande d'inscription dans les deux ans qui suivent la première exploitation commerciale du circuit n'importe où dans le monde. Cette loi autorise autrui à utiliser le dessin à des fins d'analyse, de recherche, d'évaluation ou d'enseignement, mais pas à des fins commerciales.

LA PROTECTION DES OBTENTIONS VÉGÉTALES

La législation canadienne assure la protection des brevets aux variétés végétales nouvelles, distinctes, uniformes et stables. Les sélectionneurs de végétaux peuvent demander la protection de leurs créations pour une période de 18 ans. Quand ils l'obtiennent, ils ont le droit exclusif de produire et de vendre le matériau reproducteur et d'utiliser la variété pour en produire d'autres. La réglementation actuelle protège 23 catégories de plantes, y compris les céréales, les fruits, les légumes et les fleurs. Outre les citoyens canadiens, la protection est offerte aux citoyens de pays membres de l'Union internationale pour la protection des obtentions végétales (UPOV).

CHAPITRE 9 – LA LÉGISLATION DU TRAVAIL

Et le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux ont le pouvoir de promulguer des lois sur le travail, mais la grande majorité des employés canadiens relèvent des juridictions provinciales. Les pouvoirs du gouvernement fédéral dans ce domaine sont limités aux industries qui présentent un intérêt général pour l'ensemble du Canada, ou pour deux provinces ou plus. Il s'agit pour l'essentiel des secteurs du transport ferroviaire et aérien, des télécommunications, des élévateurs à grain et de l'uranium.

La législation fédérale et provinciale porte sur une vaste gamme d'aspects de l'emploi. On peut citer les normes d'emploi, la santé et la sécurité au travail, les pensions de retraite et l'assurance-emploi. Le droit des employés à négocier collectivement leurs conditions de travail avec leur employeur est protégé et soumis à un processus d'accréditation.

Dans toutes les juridictions, des lois régissent les droits de la personne et les pratiques loyales en matière d'emploi. Elles interdisent la discrimination dans l'emploi en fonction de la race, de la religion, de la couleur, des croyances, du sexe ou de l'âge et en fonction d'un certain nombre d'autres paramètres. Tous les employeurs sont tenus de verser aux hommes et aux femmes un salaire égal pour le même travail. Il est interdit de faire travailler des enfants en dessous de l'âge minimum, qui varie selon les juridictions et la nature du travail.

LES NORMES DU TRAVAIL

Dans toutes les juridictions canadiennes, la loi fixe les normes minimales d'emploi. Ces normes touchent au salaire minimum, aux heures de travail, aux congés et

à la cessation d'emploi. Dans de nombreux secteurs d'activité, les normes sont élevées.

LE SALAIRE MINIMUM

Le salaire minimum des travailleurs adultes expérimentés se situe entre 5 et 7 dollars de l'heure, selon la juridiction. Certaines provinces ont adopté des taux spéciaux pour les étudiants, les jeunes travailleurs, les stagiaires, les travailleurs agricoles, les employés de maison et d'autres catégories professionnelles. Le taux fédéral du salaire minimum dans une province est celui qui est adopté par cette province.

LA DURÉE DU TRAVAIL

Les normes du travail définies par la législation imposent de verser des primes aux employés qui travaillent plus qu'un nombre d'heures fixé par jour ou par semaine. Elle ont pour objectif d'inciter les employ-

Taux horaires du salaire minimum, 1997

Terre-Neuve	5,25 \$
Île-du-Prince-Édouard	5,40 \$
Nouvelle-Écosse	5,50 \$
Nouveau-Brunswick	5,50 \$
Québec	6,70 \$*
Ontario	6,85 \$
Manitoba	5,40 \$
Saskatchewan	5,60 \$
Alberta	5,00 \$
Colombie-Britannique	7,00 \$
Territoires du Nord-Ouest	6,50 \$**
Yukon	6,86 \$

* Le taux du Québec doit augmenter à 6,80 \$ le 1^{er} octobre 1997.

** Le taux est de 7,00 \$ dans les régions éloignées du système d'autoroute des T.N.-O.

eurs à embaucher des employés supplémentaires pour les travaux usuels tout en permettant de répondre aux surcharges ponctuelles imprévues. En outre, les travailleurs doivent bénéficier d'au moins un jour de repos par semaine.

LES CONGÉS ANNUELS ET LES JOURS FÉRIÉS

Dans la plupart des juridictions, la durée minimale des congés annuels est de deux semaines et passe à trois après quelques années de service. La paye de vacances est normalement fixée à un minimum de 4 p. 100 des gains annuels, et elle augmente de 2 p. 100 par semaine additionnelle de vacances à laquelle a droit l'employé. Il y a dix congés fériés nationaux, et chaque province a au moins un congé provincial en plus. Le nombre de jours de congé obligatoirement payés varie selon les juridictions.

LES AVANTAGES SOCIAUX

En ce qui concerne les avantages sociaux qui sont offerts aux employés, les employeurs canadiens vont assez souvent au-delà de leurs simples obligations. C'est ainsi que nombre d'entre eux fournissent des assurances maladie, des régimes de soins dentaires et des polices d'assurance vie et d'invalidité à long terme complémentaires. Ces avantages contribuent à attirer les employés hautement qualifiés et à réduire le taux de roulement de la main-d'œuvre.

LES CONGÉS DE MATERNITÉ ET PARENTAUX

Les employés ont droit à des congés de maternité et parentaux non rémunérés d'une durée de 17 à 52 semaines selon la juridiction. Dans la plupart des cas, les droits à ces congés s'acquiert progressivement pendant un emploi continu au sein d'une entreprise. Les employés qui profitent de ces congés ont la garantie de retrouver leur emploi à leur retour. Dans la plupart des juridictions, les employés peuvent aussi demander un congé d'adoption non rémunéré.

LA CESSATION D'EMPLOI

Un emploi peut prendre fin de deux manières, soit de façon permanente pour un motif valable ou de façon temporaire à cause d'une mise en disponibilité. Parmi les motifs de licenciement, l'incompétence n'oblige pas à donner un préavis à l'employé. Les mises à pied découlent d'un manque de travail, d'une restructuration ou d'un double emploi.

Dans le cas de cessation d'emploi sans motif valable, les employeurs de toutes les juridictions sont tenus de donner un préavis de mise à pied ou de licenciement,

ou d'offrir une compensation monétaire en remplacement du préavis. Dans un grand nombre de provinces, l'employé a la même obligation d'aviser l'employeur avant de démissionner. Un préavis de mise à pied collective est obligatoire partout au Canada, sauf en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard. Une cessation d'emploi peut être permanente, mais aussi temporaire à la suite d'un manque de travail ou d'une réorganisation.

LES PENSIONS

Les employeurs sont tenus de cotiser au Régime de pensions du Canada, ou à un régime comparable au Québec. Le Régime de pensions du Canada, adopté en 1966, fournit aux travailleurs et à leur famille une protection du revenu en cas de retraite, d'invalidité ou de décès.

Ces régimes sont financés par des cotisations des employeurs et des employés, déduites à la source à chaque fois que l'employé est payé. Chacun verse 2,925 p. 100 du salaire, jusqu'à un maximum annuel de 945 dollars en 1997.

Les employés ont droit aux prestations du régime à compter de 65 ans, même s'ils travaillent encore. Il n'est plus possible de cotiser au régime après 70 ans.

La plupart des gros employeurs offrent des régimes de pension de société, qui peuvent être financés en partie avec des cotisations des employés. Ces régimes ne sont pas obligatoires, mais leur financement doit respecter les législations fédérale et provinciales en la matière. Celles-ci considèrent qu'il s'agit là de rémunérations différées, et leurs dispositions ont pour but de veiller à ce qu'il y ait suffisamment de fonds à l'avenir pour tenir les engagements. Elles prévoient aussi, après des durées d'emploi minimales, que les cotisations de l'employeur soient acquises à l'employé.

L'ASSURANCE-EMPLOI

Le 1^{er} juillet 1996, les autorités fédérales ont adopté la nouvelle *Loi sur l'assurance-emploi*. Elle est destinée à aider les travailleurs à s'adapter à l'évolution économique tout en comportant des incitatifs au travail. La loi reconnaît que la formation au marché du travail relève des provinces et prévoit la mise en place de partenariats entre les provinces et le gouvernement fédéral pour lancer de nouveaux programmes.

Le système de l'assurance-emploi (AE) est financé au moyen de charges sociales prélevées à la fois auprès des employés et des employeurs. En 1997, le maximum de

la rémunération assurable était fixé à 39 000 dollars. Les employés paient 2,9 p. 100 de cette rémunération, et les employeurs, 4,06 p. 100 jusqu'à ce plafond.

Pour être admissible à l'AE, les employés doivent avoir travaillé un nombre minimum d'heures au cours de l'année précédente. S'ils deviennent chômeurs, ils ont droit à une première prestation de base d'un montant égal à 55 p. 100 de leurs gains cotisables. Le montant maximal de la prestation est de 750 dollars par semaine. Le taux des prestations diminue en fonction du nombre de semaines de prestations réclamées au cours des cinq dernières années. Les demandeurs à faibles revenus qui ont des familles à charge ont droit à des prestations additionnelles. Les prestataires de l'AE peuvent aussi recevoir de l'aide pour se trouver un nouvel emploi.

LES INDEMNISATIONS EN CAS D'ACCIDENTS DU TRAVAIL

Toutes les administrations ont en place des programmes d'indemnisation en cas d'accidents du travail ainsi que des fonds qui sont versés à titre d'indemnités aux travailleurs victimes de blessures et de maladies reliées au travail. Il s'agit de systèmes «sans égard à la faute» qui permettent à l'employé de toucher les prestations d'un programme, mais qui ne l'autorisent pas à poursuivre l'employeur. Les employeurs versent des cotisations aux commissions provinciales des accidents du travail à des taux qui sont, pour l'essentiel, fonction du nombre de réclamations dans le secteur d'activité concerné et chez l'employeur en particulier.

LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL

Toutes les juridictions disposent de mesures législatives ou autres pour réduire le nombre d'accidents du travail et de maladies professionnelles. Les responsables de la santé et de la sécurité procèdent à des inspections des chantiers de construction, des usines et des autres lieux de travail qui présentent des risques afin de veiller à la conformité de la réglementation. Dans certaines juridictions, la mise en place des comités paritaires de santé et de sécurité est obligatoire pour les entreprises ayant beaucoup d'employés.

LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

Le système canadien de négociation collective découle des divers lois et codes, fédéraux et provinciaux, qui régissent les relations de travail. La plupart des travailleurs canadiens ont le droit de se syndiquer pour négocier collectivement leurs conditions de travail avec leur employeur. Environ 20 p. 100 des travailleurs

canadiens du secteur privé sont syndiqués et on les trouve essentiellement chez les gros employeurs.

En règle générale, le système s'efforce de réduire le nombre d'arrêts de travail en accréditant un syndicat comme agent de négociation d'un groupe précis de travailleurs qui, sauf exception, sont ceux qui n'appartiennent pas à la gestion de l'entreprise. Certains employés, qui ont accès à des renseignements confidentiels de l'entreprise, peuvent être exclus de ces «unités de négociation». Quand un syndicat a été accrédité par une Commission de travail comme agent d'une unité de négociation, il a le monopole de la négociation avec l'employeur. Le droit de représentation s'applique normalement à tous les travailleurs de l'unité de négociation, qu'ils soient membres ou non du syndicat. En retour, le syndicat est tenu de représenter équitablement tous les travailleurs, qu'ils aient adhéré ou non au syndicat. L'accréditation d'un syndicat ne peut être annulée ou transmise à un autre syndicat que pendant des périodes précises dites «ouvertes» en approchant de la fin d'un contrat de travail.

Partout au Canada, les grèves et les lockouts sont interdits pendant qu'une convention collective est en vigueur et un système d'arbitrage facilite le règlement des conflits. Les gouvernements fédéral et provinciaux fournissent des services de médiation et de conciliation auxquels le recours est souvent obligatoire avant un arrêt de travail.

L'APPRENTISSAGE ET LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Toutes les provinces ont des programmes d'accréditation des gens exerçant certains métiers spécialisés. Les programmes d'apprentissage permettent d'acquérir une formation en cours d'emploi tout en suivant plusieurs domaines de cours théoriques par an. Ces programmes peuvent durer jusqu'à quatre ans, et, pour certains métiers, il y a plusieurs niveaux d'accréditation.

LE PERSONNEL ÉTRANGER

Pour travailler de façon temporaire au Canada, les non-résidents doivent détenir un permis de travail. Il incombe à l'employeur canadien éventuel d'obtenir ce document. Pour qu'une offre temporaire soit approuvée, l'employeur doit établir qu'il ne peut trouver un citoyen canadien (ou un immigrant ayant obtenu le droit d'établissement) qui possède les compétences nécessaires pour faire le travail.

CHAPITRE 10 – LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS

Le Canada dispose d'un certain nombre de lois de manière à garantir que les entreprises qui se comportent comme elles le doivent n'aient pas à souffrir de celles qui pourraient tenter d'induire les consommateurs en erreur ou qui s'adonneraient à des pratiques de gestion nocives pour l'environnement. Un ensemble législatif est destiné à protéger les consommateurs contre les présentations trompeuses de produits et contre les emballages et l'étiquetage erronés. Ces mesures se comparent à celles qui sont en vigueur dans les autres pays industrialisés. Elles précisent les renseignements à afficher sur les étiquettes des produits et interdisent de diffuser des informations erronées ou trompeuses sur ces produits. D'autres lois protègent les Canadiens et les Canadiennes contre les rejets de déchets industriels dans l'environnement. Les règlements municipaux sur le zonage régissent l'utilisation des terrains dans le cadre de projets immobiliers.

L'EMBALLAGE ET L'ÉTIQUETAGE

La *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* protège les consommateurs contre la présentation de renseignements trompeurs sur les emballages et les étiquettes et permet aux acheteurs de différencier les produits. La Loi s'applique aux importateurs, aux détaillants, aux producteurs, aux fabricants et aux transformateurs d'un produit. Elle interdit aux fournisseurs la vente, la publicité ou l'importation au Canada de produits préemballés dont l'étiquetage ne respecte pas les normes canadiennes en matière d'étiquetage.

LES EXIGENCES GÉNÉRALES D'ÉTIQUETAGE

À certaines exceptions près, les produits préemballés vendus au Canada doivent être étiquetés en anglais et en français. Tous ceux qui sont distribués au Québec

doivent avoir des étiquettes en français, même si celles-ci ne doivent pas obligatoirement y être fixées.

On doit lire sur ces étiquettes le nom courant du produit, sa quantité en unités métriques et le lieu principal d'affaires ou de fabrication du producteur. La Loi régit également les normes applicables à la forme et au format du contenant.

Dans le cas de 60 catégories de produits, la *Loi sur les douanes* exige que le nom du pays d'origine apparaisse clairement sur les étiquettes. Voici des exemples de ces catégories : les marchandises à usage personnel ou domestique, les articles de quincaillerie, de fantaisie et de sport, les articles imprimés et en papier et les vêtements. Dans le cas de produits mal étiquetés à leur arrivée au Canada, il faut y apposer d'autres étiquettes corrigées.

LES TEXTILES ET LES ARTICLES GARNIS

La *Loi sur l'étiquetage des textiles* régit les étiquettes apposées sur les vêtements et les produits d'ameublement rembourrés. L'Ontario, le Manitoba et le Québec ont leurs propres législations sur l'étiquetage des articles rembourrés et garnis.

L'ALIMENTATION

Les étiquettes des produits alimentaires doivent donner le nom courant du produit, sa quantité nette et le nom et l'adresse du producteur. Les étiquettes de la plupart des aliments préemballés doivent aussi comporter une liste des ingrédients, la mention « meilleur avant le ... », des instructions d'entreposage et la mention de tout arôme artificiel. Si le nombre de portions est indiqué, il faut préciser la taille de chacune. L'étiquetage nutritionnel peut être obligatoire ou non, mais il est recom-

mandé à la fois en raison des préférences des consommateurs et de l'éventuelle réglementation que le gouvernement pourrait adopter.

L'importation et la vente sont aussi réglementées par la *Loi sur les aliments et drogues*. Elle fixe des normes pour certains produits alimentaires afin de garantir qu'ils respectent des seuils de pureté et de qualité. L'objectif est également de s'assurer que le consommateur ne puisse pas confondre les aliments avec d'autres produits, en croyant que ces derniers respectent les normes. Enfin, la loi restreint aussi l'utilisation de certains additifs alimentaires.

LES MÉDICAMENTS

La *Loi sur les aliments et drogues* classe les médicaments en catégories et réglemente chacune d'elles. Les médicaments d'ordonnance portant une «identification numérique de la drogue» (DIN) et approuvés pour la consommation humaine sont vendus par les pharmaciens ou distribués aux patients des hôpitaux, sur ordonnance d'un médecin. Les médicaments vendus sans ordonnance et qui ne portent pas de DIN sont en vente libre sur les rayons des pharmacies uniquement. Les médicaments destinés au grand public se vendent également dans les épiceries, les grands magasins et les magasins populaires. Les médicaments à usage vétérinaire sont vendus par les vétérinaires, les pharmaciens et certains marchands détaillants.

LES POIDS ET LES MESURES

La *Loi sur les poids et mesures* énonce les étalons servant à mesurer la masse, le poids, le volume, la capacité, la longueur, la surface, la température et le temps. Depuis l'adoption du système métrique comme unité de mesure au Canada, la Loi établit également les étalons permettant de convertir les mesures impériales en leur équivalent métrique. Un organisme gouvernemental appelé Mesures Canada gère ces règlements. Il lui incombe aussi de réglementer la précision des appareils de mesure utilisés pour la vente des produits.

LES NORMES ET LES CODES DE PRODUITS

Les gouvernements fédéral et provinciaux peuvent imposer des normes obligatoires de rendement ou de sécurité pour un grand nombre de produits et de services. On peut donner comme exemples de catégories réglementées assez sévèrement le câblage et les appareils électriques, y compris les appareils électroménagers. Par exemple, de nombreuses associations établissent des normes non obligatoires pour leurs membres ou pour certains aspects de leurs activités.

Quand ils fixent des normes, les gouvernements fédéral et provinciaux font tout en leur possible pour éviter les dédoublements. Par exemple, dans le cas des règles qui régissent les normes de sécurité sur l'électricité, toutes les provinces ont adopté les lignes directrices formulées par l'Association canadienne de normalisation et font appel aux services de certification qu'offre cette dernière. Les investisseurs doivent cependant bien savoir qu'il y a deux paliers de réglementation et vérifier l'état de la situation auprès des ministères concernés ou encore d'experts en la matière.

Un organisme indépendant, le Conseil canadien des normes (CCN), voit à la promotion de la normalisation volontaire au Canada. Le CCN, qui coordonne le Système de normes nationales, est une fédération d'organismes assurant des services de normalisation. Ceux-ci rédigent des normes, testent et certifient des produits et enregistrent les systèmes de qualité des sociétés. Le CCN gère un programme d'accréditation pour les membres. C'est aussi le porte-parole du Canada à l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et à la Commission électrotechnique internationale (CEI).

Les entreprises qui fabriquent des produits au Canada peuvent les faire certifier par l'un des organismes de certification accrédités. Elles peuvent alors utiliser les symboles et les marques de certification, sous réserve d'inspections régulières permettant de s'assurer que le produit en question continue à bien respecter la norme. Les sociétés canadiennes peuvent aussi, par l'intermédiaire du CCN, contribuer à la rédaction de normes internationales.

LA LÉGISLATION SUR LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

La protection de l'environnement préoccupe de plus en plus les gouvernements de tous les pays industrialisés. Les entreprises canadiennes sont tenues de respecter la réglementation environnementale quand elles fabriquent, entreposent et éliminent des produits dangereux, y compris des déchets industriels. La *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* et la *Loi sur les produits dangereux* sont les principales lois régissant ces activités. Il faut, de plus, savoir que la plupart des provinces imposent l'obtention d'un permis pour transporter et éliminer des déchets dangereux. Les administrateurs et les dirigeants d'une société peuvent être tenus personnellement responsables de la violation d'une loi sur la protection de l'environnement.

LA LOI CANADIENNE SUR LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT (LCPE)

La LCPE est la principale loi à régir les rejets de substances toxiques dans l'écosystème. Elle met l'accent sur la prévention. Environnement Canada, le ministère qui gère la LCPE, assume la responsabilité des lignes directrices, de la réglementation, des codes de conduite et des mécanismes d'application de la loi dans le domaine de l'environnement. Il collabore aussi avec l'industrie pour mettre au point des techniques de mesure et de lutte contre la pollution.

LA LOI SUR LES PRODUITS DANGEREUX

La Loi sur les produits dangereux régit la publicité, la vente et l'importation de substances et de produits dangereux. Elle réglemente certains produits, interdit l'importation et la vente de certains autres et définit les exigences d'étiquetage des produits dangereux.

LES DÉVELOPPEMENTS IMMOBILIERS

En règle générale, c'est aux provinces qu'il incombe de réglementer le développement des terres et des terrains même si elles délèguent très largement ce pouvoir aux administrations municipales. Ces administrations locales préparent des plans d'aménagement du territoire

qu'elles font ensuite approuver par leur gouvernement provincial. Ces plans intègrent les objectifs sociaux, économiques et environnementaux que l'aménagement du territoire doit permettre d'atteindre. Ils définissent des types variés d'aménagement — résidentiel, commercial ou consacré aux loisirs — et donnent le cadre général des règlements de zonage qui, eux, fixent de façon détaillée la taille et le type de bâtiments ou de structures qui seront construits et l'utilisation qui en sera faite dans chaque quartier ou secteur. Les codes de construction indiquent où il est possible de construire sur un terrain et fixent les normes minimales de construction des bâtiments. La réglementation provinciale et municipale s'occupe aussi de la division des titres fonciers.

La plupart des collectivités canadiennes désirent attirer de nouveaux employeurs et réservent des terrains à des fins industrielles et commerciales. Les entreprises qui décident de s'y implanter ne se heurteront pas à beaucoup de difficultés. Avant qu'un règlement de zonage n'entre en vigueur, la municipalité doit organiser des réunions publiques, et il est possible de porter sa décision en appel.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada (IC) sont les principaux ministères du gouvernement fédéral qui offrent de tels services aux entreprises. Ils fournissent d'ailleurs à des professionnels, à des agents de voyage et aux efforts à ceux des gouvernements provinciaux et des associations d'affaires grâce pour s'assurer que les entreprises qui cherchent de l'aide sont dirigées à la meilleure source d'information possible. Ils offrent aussi accès à divers autres ministères et organismes fédéraux de son des consommateurs et de denrées périssables. C'est aussi Agriculture et Agroalimentaire Canada, Environnement Canada, Ressources naturelles Canada et le ministère de la Défense nationale, conjointement avec l'investissement étranger et au commerce canadien.

Le développement du commerce extérieur et des investissements étrangers

Le MAECI est le principal ministère responsable de relations du Canada avec les autres pays et qui étudie le commerce étranger et l'investissement étranger. Afin de favoriser le développement commercial et la

Canada's business to provide you with the information you need to do business in Canada. At Canada, the demand grows for a more efficient and streamlined central MAECI. Ottawa on a few days. Certain of commerce international après des lois de base. Ces services peuvent être de renseignements sur les besoins de planification et de mise en œuvre. L'industrie Canada et le MAECI ont fait beaucoup de choses pour vous.

On peut aussi se renseigner sur le service de renseignements MAECI par téléphone de 9h à 5h du matin à l'adresse suivante : 1-877-999-8282. Pour s'abonner au bulletin de la semaine d'investissement au Canada, on peut aller le voir <http://www.dca-maeci.gc.ca/maeci>.

INDUSTRIE CANADA (IC)

Ce ministère a la responsabilité de politiques et de programmes fédéraux pour aider le secteur industriel canadien. Il collabore étroitement avec le MAECI. Le service MAECI peut offrir des renseignements supplémentaires sur l'investissement étranger. Ces services sont offerts à la Loi sur l'investissement Canada et en vertu de l'initiative de l'investissement étranger. Ils sont offerts aux investisseurs étrangers et aux entreprises canadiennes.

CHAPITRE 11 — LES SERVICES OFFERTS AUX ENTREPRISES PAR LE SECTEUR PUBLIC

Dans le cadre de leurs efforts pour favoriser la croissance de l'économie, les gouvernements fédéral et provinciaux et les administrations municipales viennent en aide au développement et à l'expansion des entreprises. Leurs programmes relèvent de deux grandes catégories : ceux qui font la promotion du commerce extérieur et de l'investissement étranger et ceux qui tentent de développer des secteurs précis d'activité ou des régions.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et Industrie Canada (IC) sont les principaux ministères du gouvernement fédéral qui offrent de tels services aux entreprises. Ils coopèrent d'ailleurs à de nombreux programmes. Ils joignent aussi leurs efforts à ceux des gouvernements provinciaux et des associations du secteur privé pour s'assurer que les entreprises qui cherchent de l'aide sont dirigées à la meilleure source d'information possible. Ils donnent aussi accès à plusieurs autres ministères et organismes fédéraux qui ont des compétences dans des domaines particuliers. C'est ainsi que Agriculture et Agroalimentaire Canada, Environnement Canada, Ressources naturelles Canada et le ministère de la Défense nationale s'intéressent tous à l'investissement étranger et au commerce extérieur.

LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Le MAÉCI est le principal ministère responsable des relations du Canada avec les autres pays, ce qui englobe le commerce extérieur et l'investissement étranger. Afin de favoriser le développement économique et la

création d'emplois, il facilite les investissements directs au Canada et fait la promotion des exportations canadiennes vers les autres pays.

Les missions du Canada à l'extérieur répondent aux demandes de renseignements d'entreprises locales et aident à l'organisation de missions commerciales canadiennes à l'étranger. Au Canada, les demandes peuvent être adressées directement à l'administration centrale du MAÉCI à Ottawa ou à l'un des nombreux Centres du commerce international répartis dans tout le pays. Ces centres peuvent fournir des renseignements sur un bon nombre de programmes et orienter les gens d'affaires étrangers de manière à leur faire rencontrer les personnes-ressources appropriées.

On peut obtenir des renseignements sur la gamme de services offerts par le MAÉCI par l'entremise du principal site Web du ministère (Internet) à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/>. Pour s'informer plus précisément sur les possibilités d'investissement au Canada, on consultera le site <http://www.dfait-maeci.gc.ca/investcan/>.

INDUSTRIE CANADA (IC)

Ce ministère a la responsabilité des politiques et des programmes conçus pour venir en aide à l'industrie canadienne. Il collabore étroitement avec le MAÉCI à des dossiers sectoriels précis qui touchent au commerce extérieur et à l'investissement étranger. C'est aussi lui qui applique la *Loi sur l'investissement Canada* et qui enregistre les notifications d'investissements et qui procède aux examens des investissements étrangers proposés.

Industrie Canada travaille directement avec les entreprises et les associations commerciales canadiennes pour promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Son mandat englobe la promotion et la facilitation de l'investissement étranger direct dans des secteurs industriels cibles au Canada.

IC a un réseau de bureaux régionaux dans tout le Canada qui permet à ses agents d'être en contact étroit avec les hommes et les femmes d'affaires de leur région et de se tenir informés des derniers développements survenus dans celle-ci. Ces bureaux régionaux participent aussi à l'harmonisation des programmes fédéraux et provinciaux.

Le site Web d'Industrie Canada, appelé «Strategis» (<http://strategis.ic.gc.ca/frndoc/main.html>), peut fournir des renseignements sur les industries canadiennes et internationales et sur le soutien et les services offerts aux entreprises. Il s'agit du plus important site Web d'information commerciale au Canada.

LES CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) sont implantés dans toutes les provinces et dans les Territoires du Nord-Ouest. Ces centres sont le résultat de la coopération de 22 ministères fédéraux, gouvernements provinciaux et territoriaux et organismes non gouvernementaux. Leur objectif est de constituer un guichet d'information unique sur une vaste gamme de services, de programmes et de règlements gouvernementaux. Les Centres de commerce international, dont le personnel vient du MAÉCI et d'IC, se trouvent dans les locaux des CSEC.

Chaque CSEC offre une variété de produits et de services pour aider les entreprises canadiennes et les investisseurs éventuels à obtenir rapidement des renseignements précis et exhaustifs. On peut rejoindre un service centralisé de renseignements téléphoniques au 1 800 567-2345 ou consulter le site internet <http://www.cbsc.org/francais/index.html>.

L'AIDE DU GOUVERNEMENT À L'INDUSTRIE AU TITRE DE LA RECHERCHE ET DU DÉVELOPPEMENT (R-D)

Quelque 25 autres programmes fédéraux et une centaine de programmes provinciaux en sciences et en technologie sont offerts aux entreprises menant leurs activités au Canada. En 1995, le gouvernement fédéral a versé 562 millions de dollars au secteur privé au titre de la R-D, et les administrations provinciales ont collectivement affecté 125 millions de dollars aux acti-

vités de R-D du secteur privé. Cette aide vient en complément des stimulants fiscaux offerts à la fois par les gouvernements fédéral et provinciaux.

À titre d'exemple, on peut citer un fonds appelé Partenariats technologiques Canada qui consent des prêts sans intérêt à l'industrie jusqu'à concurrence du tiers des coûts de développement de nouveaux produits. Ces prêts ne sont remboursables qu'en cas de réussite. Le partenariat s'applique également au partage des profits. Les bénéfices que le gouvernement fédéral tire de ces projets seront réinvestis dans le programme dans le but d'aider d'autres entreprises à développer de nouvelles technologies.

Partenariats technologiques Canada vise principalement l'aérospatiale, la défense, les technologies de dépollution, la biotechnologie, la technologie de fabrication et les matériaux de pointe ainsi que certaines technologies de l'information. Le programme cible les technologies de quasi-marché, qui ont des applications potentielles dans plusieurs industries et qui donnent lieu à des produits et procédés susceptibles d'enregistrer un volume élevé de ventes sur les marchés intérieur et extérieur.

Au palier provincial, par exemple, sept des dix provinces, outre les Territoires du Nord-Ouest, ont mis sur pied des organismes de recherche qui offrent des services en recherche et développement et qui aident les sociétés à effectuer des transferts de technologies.

LES SERVICES FINANCIERS

Il y a deux institutions financières fédérales au service du milieu des affaires au Canada. La Banque de développement du Canada offre des prêts et de garanties d'emprunt et gère un programme de capital de risque. Elle se consacre surtout à l'aide aux PME. Grâce à son réseau de bureaux dans toutes les grandes villes du Canada, elle fournit des conseils d'affaires et aide au développement des compétences.

La Société pour l'expansion des exportations aide au développement du commerce extérieur. Elle offre des services de financement des exportations, des prêts directs, des facilités de crédit ainsi que des garanties et des assurances aux sociétés canadiennes et à leurs clients étrangers.

LES PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Il y a quatre programmes de développement régional financés par le gouvernement fédéral pour promouvoir le développement économique dans l'ouest du pays,

dans le nord de l'Ontario, au Québec et dans le Canada atlantique. Le gouvernement fédéral collabore étroitement avec les autorités provinciales pour la mise en œuvre de ces programmes.

Dans les régions, les gouvernements provinciaux et régionaux, et les administrations municipales, offrent une vaste gamme de stimulants aux investissements et d'autres types d'aide. Plusieurs provinces ont en permanence des représentants à l'étranger. Les gouvernements provinciaux participent également à des missions commerciales pour promouvoir le développement économique.

Chaque province a son ministère de l'Industrie ou du Commerce qui favorise les investissements sur son territoire. Ce sont de bonnes sources de renseignements sur la taille et la composition des marchés régionaux, sur les programmes régionaux, sur les stimulants disponibles ainsi que sur la disponibilité et les prix des installations, des ressources et de la main-d'œuvre compétente. Les ministères des gouvernements provinciaux peuvent également fournir de plus amples renseigne-

ments aux investisseurs éventuels sur la fiscalité, la réglementation et les coûts tributaires de l'emplacement à chaque endroit.

Les villes canadiennes recherchent activement les investissements. Pour attirer les entreprises sur leur territoire, beaucoup de municipalités offrent des stimulants, par exemple le développement de parcs industriels.

LE PROGRAMME D'IMMIGRATION DES GENS D'AFFAIRES

Le Canada a, outre les procédures usuelles d'immigration, un programme spécial destiné aux immigrants d'affaires. Ce programme vise à attirer au Canada des hommes et des femmes d'affaires expérimentés qui créeront des emplois et contribueront au développement économique. Il y a trois catégories de gens d'affaires immigrants : les entrepreneurs, les investisseurs et les travailleurs indépendants. On peut obtenir davantage de détails sur ce programme en s'adressant à Citoyenneté et Immigration Canada ou aux ambassades, aux consulats ou encore aux bureaux des visas.

Le Programme de stimulation des investissements (PSI) est un programme fédéral qui vise à encourager les entreprises à investir dans des équipements et des technologies nouvelles. Le PSI est un programme fédéral qui vise à encourager les entreprises à investir dans des équipements et des technologies nouvelles. Le PSI est un programme fédéral qui vise à encourager les entreprises à investir dans des équipements et des technologies nouvelles.

LES CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) ont été créés en 1987 pour offrir aux entreprises des services de conseil et de soutien. Les CSEC sont des organismes à but non lucratif qui offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises. Les CSEC sont des organismes à but non lucratif qui offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises.

Chaque CSEC offre une variété de produits et de services pour aider les entreprises à croître et à prospérer. Les CSEC offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises. Les CSEC offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises.

L'AIDE DE GOUVERNEMENT À L'INNOVATION AU TITRE DE LA RECHERCHE ET DU DÉVELOPPEMENT (R-D)

Quatre programmes fédéraux offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises. Les programmes fédéraux offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises. Les programmes fédéraux offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises.

Le Programme de stimulation des investissements (PSI) est un programme fédéral qui vise à encourager les entreprises à investir dans des équipements et des technologies nouvelles. Le PSI est un programme fédéral qui vise à encourager les entreprises à investir dans des équipements et des technologies nouvelles.

Chaque province a son propre programme de stimulation des investissements. Les programmes provinciaux offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises. Les programmes provinciaux offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises.

En plus de ces programmes, il existe également des programmes de financement pour les entreprises. Les programmes de financement offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises.

LES SERVICES FINANCIERS

Il y a deux principales institutions financières au Canada : la Banque de développement du Canada et la Banque d'investissement du Canada. Les banques offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises.

Le Programme de stimulation des investissements (PSI) est un programme fédéral qui vise à encourager les entreprises à investir dans des équipements et des technologies nouvelles. Le PSI est un programme fédéral qui vise à encourager les entreprises à investir dans des équipements et des technologies nouvelles.

LES PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Il y a quatre programmes de développement régional financés par le gouvernement fédéral. Les programmes de développement régional offrent des services de conseil et de soutien aux entreprises.

SECTION 3 – LES INFRASTRUCTURES

Le Canada accède une première place à l'éducation et à la formation, ce qui se traduit par l'attrait des investisseurs étrangers qui y consacrent leurs efforts et second rang derrière les États-Unis pour le pourcentage des dépenses publiques consacrées à l'éducation.

Les infrastructures du Canada, vastes et efficaces, constituent l'un des principaux attraits pour les investisseurs étrangers. Les sociétés étrangères qui s'implantent au Canada expriment souvent leur satisfaction devant l'efficacité de tous ces systèmes. Le *Global Competitiveness Report* du Forum économique mondial mettait, en 1997, les infrastructures canadiennes en quatrième place dans le monde.

Un système poussé d'éducation et de formation assure aux sociétés l'accès à un immense bassin de travailleurs hautement qualifiés. Les laboratoires des universités et des gouvernements permettent de faire des travaux de recherche et de développement (R-D) de niveau mondial. Grâce aux programmes de coopération, le secteur privé a de plus en plus accès à ces ressources.

Un grand nombre de diplômés possèdent des qualifications à haut niveau, ce qui est dû en partie à la qualité de l'éducation et de la formation. Le Canada est le pays qui a le plus de diplômés postsecondaires par habitant. Le taux de chômage est plus élevé qu'aux États-Unis, mais de deux fois inférieur à ceux observés en France, Belgique et en Italie.

LES ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT POSTSECONDAIRE

Les grandes universités ont des services de formation sophistiqués, ainsi que le bassin d'ingénieurs, de techniciens et de techniciens très bien formés constitue des attraits concurrentiellement importants. Les très d'activités à l'enseignement postsecondaire

Niveau d'instruction de la population active

	1975	1995
Diplôme	Humana	Humana

Le Canada est relié au reste du monde par un système de communications à la fine pointe de la technologie. Le secteur des services financiers est bien développé, stable et très sophistiqué. L'énergie est abondante et le réseau de transports donne facilement accès à toute l'Amérique du Nord.

Cet ensemble d'infrastructures constitue une base solide pour n'importe quelle entreprise. De plus, tous ces services sont offerts aux coûts les plus faibles de tous les pays industrialisés. Les industries qui mettent en place ces infrastructures sont elles-mêmes des exportateurs qui réussissent. C'est pourquoi on recherche si activement les compétences canadiennes pour les projets d'infrastructure partout dans le monde.

Le Canada est le pays qui a le plus de diplômés postsecondaires par habitant. Le taux de chômage est plus élevé qu'aux États-Unis, mais de deux fois inférieur à ceux observés en France, Belgique et en Italie. Les collèges communautaires offrent des diplômes à environ 100 000 étudiants par année, assurant ainsi un flux régulier de techniciens et de techniciens bien formés.

Les collèges communautaires offrent des diplômes à environ 100 000 étudiants par année, assurant ainsi un flux régulier de techniciens et de techniciens bien formés.

Section 3 - LES INFRASTRUCTURES

Le Canada est très avancé du monde par un système de communication à la fine pointe de la technologie. Le secteur des services financiers est bien développé. Les services de santé sophistiqués. L'énergie est abondante et le réseau de transports donne facilement accès à toute l'Amérique du Nord.

Les services d'infrastructures constituent une base solide pour répondre aux besoins du pays. De plus, tous ces services sont offerts aux clients plus fiables de tous les pays industrialisés. Les ministères du milieu, de l'énergie, des transports, des services sociaux, des affaires étrangères, de l'industrie, de l'agriculture, de la pêche et de l'immigration ont tous des programmes de recherche et de développement. C'est pourquoi on recherche et développe les services et les infrastructures pour les besoins d'infrastructures partout dans le monde.

Les infrastructures du Canada, solides et efficaces, sont reconnues l'un des principaux atouts pour les investisseurs étrangers. Les sociétés étrangères qui s'installent au Canada expriment souvent leur intérêt non seulement l'efficacité de nos services, mais aussi le climat d'affaires. Les investisseurs étrangers ont une confiance absolue dans nos services. En 1997, les infrastructures canadiennes ont été classées dans le monde.

Un système solide d'éducation et de formation assure aux sociétés l'accès à un personnel hautement qualifié et innovateur. Les infrastructures de transport, de services sociaux, de services de santé, de services de police, de services de justice, de services de sécurité et de services de protection de l'environnement sont tous des programmes de recherche et de développement qui ont permis au Canada d'être en plus en plus compétitif dans le monde.

CHAPITRE 12 — LES RESSOURCES HUMAINES

Le Canada accorde une priorité élevée à l'éducation et à la formation, ce qui se vérifie par l'ampleur des ressources financières qu'il y consacre. Il vient en effet au second rang, derrière les États-Unis, pour le pourcentage des dépenses publiques qui vont à ce secteur. Environ 1,4 million d'étudiants sont inscrits à une forme ou une autre d'enseignement postsecondaire et 40 p. 100 d'entre eux poursuivent une scolarité universitaire à plein temps. Ce système très développé fait du Canada l'un des meilleurs bassins de travailleurs polyvalents du monde. Le système éducatif canadien assure à l'industrie des diplômés très spécialisés dans une vaste gamme de disciplines.

Il y a, au Canada, 88 établissements d'enseignement supérieur qui décernent des diplômes. De plus, au-delà de 200 collèges communautaires décernent des certificats et des diplômes essentiellement en formation professionnelle et technique. Les deux types d'établissement ont adopté le concept d'acquisition continue du savoir et des millions de Canadiens et de Canadiennes sont inscrits à des programmes de mise à jour des qualifications acquises tout au long de leur carrière.

Près de la moitié de la population active détient un diplôme postsecondaire ou universitaire. C'est un pourcentage plus élevé qu'aux États-Unis et plus de deux fois supérieur à ceux observés en Grande-Bretagne et en France.

LES ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT POSTSECONDAIRE

Les grandes multinationales, qui ont des activités de fabrication complexes, estiment que le bassin d'ingénieurs, de techniciens et de technologues très bien formés constitue un avantage concurrentiel important. Les taux d'inscriptions à l'enseignement postsecondaire

Niveau d'instruction de la population active

Pourcentage

Diplôme	1975		1995	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Grade universitaire	10,4	7,4	17,3	17,0
Diplôme postsecondaire	11,8	17,1	29,1	31,4
Études postsecondaires partielles	9,8	9,2	9,1	10,3
Études secondaires*	44,7	51,4	41,0	37,1
0 à 8 ans de scolarité	23,4	15,0	6,5	4,2

* Études secondaires partielles ou complétées.

Source : Statistique Canada, *Moyennes annuelles de la population active*, n° 71-529 au catalogue, tel que cité dans G. Betcherman et G. Lowe, *The Future of Work in Canada. A Synthesis Report*. Ottawa, 1997, p. 24.

pour le groupe des personnes de 18 à 21 ans sont les plus élevés des pays membres de l'OCDE. Au Canada, environ 180 000 diplômes et certificats universitaires sont remis chaque année, dont 27 000 au second cycle.

Les domaines d'études qui attirent le plus d'étudiants sont ceux des sciences sociales (y compris les sciences de l'administration), des sciences pures, des mathématiques et de l'ingénierie. Trente-neuf universités offrent des programmes menant à un diplôme de 1^{er} cycle en ingénierie et en sciences appliquées, et 35 d'entre elles ont des programmes de maîtrise et de doctorat dans ces disciplines. Au second cycle, le nombre d'inscriptions aux programmes scientifiques et d'ingénierie atteint près de la moitié de tous les inscrits à plein temps. Ce sont ces domaines d'études qui connaissent la plus forte croissance au second cycle.

Les collèges communautaires accordent des diplômes à environ 100 000 étudiants par année, alimentant ainsi un flux régulier de techniciens et de technologues bien

Estimations de la formation assurée par l'employeur

Pourcentage des employés suivant une formation tous les ans

Pays	Pourcentage
Canada	30-36
Finlande	34
France	29
Royaume-Uni	31-43
Japon	31-37
Suède	25
États-Unis	31

Source : C. Kapsalis, *Employee Training in Canada : Reassessing the Evidence, Canadian Business Economics*, été 1993.

formés. Nombre de ces diplômés sont spécialisés en administration et dans des domaines connexes.

LA FORMATION EN COURS D'EMPLOI

Plus de 70 p. 100 des entreprises canadiennes assurent à leurs employés une formation en cours d'emploi et ce pourcentage est beaucoup plus élevé pour celles qui ont plus de 100 employés. Des enquêtes révèlent qu'environ un tiers des travailleurs canadiens a suivi chaque année une formation structurée en cours d'emploi ou un enseignement. On estime que les dépenses annuelles des employeurs en formation des travailleurs se situent entre 2,5 et 3 milliards de dollars.

LA FORMATION COOPÉRATIVE

Outre l'enseignement traditionnel, les universités et les collèges du Canada offrent aussi des programmes d'enseignement et de formation coopérative en association avec les employeurs. Un nombre croissant d'écoles secondaires participent aussi à ce type de programmes. Les étudiants qui y sont inscrits acquièrent une partie de leur formation à l'occasion de stages pratiques en milieu de travail.

L'industrie canadienne appuie fortement ces programmes. Ils permettent aux étudiants de se familiariser avec les réalités du monde du travail contemporain et d'acquérir des compétences pratiques. Les employeurs trouvent enfin que ces programmes leur offrent d'excellentes possibilités d'évaluer des candidats à des carrières de longue durée.

LA FORMATION EN APPRENTISSAGE ET EN STAGE

Les programmes d'apprentissage permettent aux gens de métier d'acquérir une formation reconnue dans des domaines où la formation en cours d'emploi est un élément particulièrement important. Ces programmes, qui peuvent durer jusqu'à quatre ans, sont administrés par les gouvernements provinciaux. La plus grande part de la formation (environ 80 p. 100) est assurée en cours d'emploi. Les apprentis suivent pendant plusieurs semaines chaque année un enseignement technique en classe.

Ces programmes d'apprentissage sont axés sur l'industrie, ce qui revient à dire que les employeurs peuvent y trouver les compétences dont ils ont besoin et exposer les stagiaires aux technologies les plus récentes. Les apprentis doivent passer des examens avant de recevoir leur certificat de compétences professionnelles. Les gouvernements et l'industrie collaborent pour mettre en place un plus grand nombre de programmes d'apprentissage et de stages dans les domaines d'avenir comme ceux des technologies de l'information, des télécommunications, des services environnementaux et de la biotechnologie.

L'ENSEIGNEMENT À DISTANCE

Le Canada a une solide réputation internationale de compétence dans les secteurs des télécommunications et du multimédia. Les connaissances dans ces domaines facilitent la mise au point de nouvelles techniques d'enseignement et de formation. Le recours aux ordinateurs et à la télévision permet de réduire les coûts de la formation grâce à toute une gamme d'applications. Ils permettent en effet d'assurer la formation dans des régions éloignées, facilitent les échanges entre les instructeurs et les étudiants et permettent à ces derniers de se former au moment qui leur convient. Les approches novatrices à la formation continueront de se multiplier maintenant qu'environ 1 million de ménages canadiens ont accès à Internet.

LES PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX DE DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Développement des ressources humaines Canada (DRHC), un ministère fédéral, gère toute une gamme de programmes qui assurent le fonctionnement sans heurt des marchés du travail. Il met sur pied des pro-

jets pour perfectionner les ressources humaines, en association avec diverses organisations patronales, syndicales et bénévoles. Ces programmes couvrent le perfectionnement des compétences et sa planification, les normes professionnelles et l'information sur les carrières. Certains produits et services entrent dans le cadre du Système national d'information sur le marché du travail, une base de données nationale de renseignements à jour sur les emplois, les compétences et les professions.

Les initiatives de partenariats sectoriels du ministère regroupent des employeurs, des travailleurs et d'autres intervenants qui abordent les questions de ressources humaines dans leur secteur d'activité. DRHC agit comme un catalyseur en facilitant la mise en place de ces alliances et en mettant à leur disposition des fonds pour lancer leurs travaux. Au début de 1997, plus de 20 conseils sectoriels nationaux étaient en place.

On peut trouver de plus amples informations sur les programmes de DRHC sur Internet à l'adresse http://www.hrdc-drhc.gc.ca/hdrc/guide/home_f.html.

Le Canada a été confronté pendant toute son histoire à la difficulté de fournir des services à une population éparsée sur de vastes territoires. Ceci exige l'usage et le développement de systèmes de communications les plus sophistiqués du monde. Il y a plus d'un siècle, on faisait le premier appel téléphonique international du monde dans le sud-ouest de l'Ontario. Le Canada a été le premier pays à mettre en service la communication publique par paquets pendant les années 1970 et à installer des fibres optiques pendant les années 1980. Il a aussi été le premier à utiliser un réseau international de données et de communications électroniques à fibre optique pendant les années 1990.

Aujourd'hui, le Canada demeure à l'avant-garde des progrès réalisés dans les télécommunications. C'est un leader mondial pour l'établissement de la voie de terre de câbles et d'énergie selon les entreprises canadiennes qui ont accès à des infrastructures de pointe qui leur assurent des communications supérieures à grande vitesse et de haute qualité dans tout le pays et partout dans le monde.

Le service téléphonique est presque universel au Canada malgré le rôle du pays et ses nombreuses régions éloignées. Les services au sol couvrent 89 p. 100 de la population canadienne à la téléphonie cellulaire. Quatre-vingt-dix pour cent des ménages canadiens peuvent bénéficier de la télévision câblée. Environ 66 p. 100 des entreprises canadiennes ont accès à Internet et de plus en plus de ménages y ont accès. La construction de nouvelles installations à large bande permettra à 85 p. 100 de la population de se brancher en 2005 à l'autoroute de l'information.

Annuellement, les entreprises canadiennes de télécommunications investissent de 3 à 4 milliards de dollars

par année pour entretenir et améliorer leurs réseaux. Comparé à d'autres investissements dans l'infrastructure des communications du pays, ceux-ci représentent à toutes les provinces canadiennes d'excellents lieux productifs et de développer commercialement à l'échelle mondiale.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Le cadre réglementaire des services canadiens de télécommunications favorise la concurrence et l'innovation. C'est dans ce cadre que se font les négociations et les échanges commerciaux.

Comme la plupart des pays, le Canada veut l'abandon de réglementer le secteur des télécommunications pour limiter les possibilités d'abus de pouvoir monopolistique et pour assurer que les règlements soient plus flexibles et plus dynamiques. La concurrence en matière de technologies a été stimulée par l'adoption de technologies concurrentes et les applications des services. Incontestablement, la concurrence a été encouragée le Canada de la réglementation et des règlements. C'est pourquoi le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), l'organisme de réglementation des télécommunications du Canada, a pris plusieurs décisions pour encourager le marché à la concurrence et pour garantir des débouchés pour les investisseurs étrangers. Ces décisions consistent du principe selon lequel la concurrence doit primer d'office le principe de non-discrimination. Ce principe est le plus acceptable aux yeux de tous. Les investisseurs ont plus de raisons de manifester un intérêt des télécommunications qui sont investissent à l'échelle internationale.

Le Canada a signé les traités de l'Organisation mondiale de commerce (OMC) qui ont permis d'être ouvert aux investisseurs étrangers de télécommunications. Le CRTC a aussi révisé ses règlements

Les initiatives de formation... (text is mirrored and difficult to read)

On peut trouver de plus amples informations sur les programmes de DRHC au fichier à l'adresse www.industry.gc.ca/industryaffairs/finf.html.

Source : C. Maxwell, Directeur général, Industrie Canada, Ottawa, 2002.

formés. Nombre de ces diplômés ont obtenu des postes d'administration et dans les services clients.

LA FORMATION EN COURTS COURS

Puis de 20 à 100 entreprises... (text is mirrored and difficult to read)

LA FORMATION COOPÉRATIVE

Outre l'enseignement traditionnel... (text is mirrored and difficult to read)

Un certain nombre de programmes... (text is mirrored and difficult to read)

Les programmes de formation... (text is mirrored and difficult to read)

Les programmes de formation... (text is mirrored and difficult to read)

Ces programmes d'apprentissage... (text is mirrored and difficult to read)

L'ENSEIGNEMENT À DISTANCE

Le Canada a une riche tradition... (text is mirrored and difficult to read)

LES PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX DE DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Le développement des ressources... (text is mirrored and difficult to read)

CHAPITRE 13 — LES COMMUNICATIONS

Le Canada a été confronté pendant toute son histoire à la difficulté de fournir des services à une population éparse sur un vaste territoire. C'est ce qui l'a poussé à développer les systèmes de communications les plus sophistiqués du monde. Il y a plus d'un siècle, on faisait le premier appel téléphonique interurbain du monde dans le sud-ouest de l'Ontario. Le Canada a été le premier pays à mettre en œuvre la commutation publique par paquets pendant les années 1970 et à installer des fibres optiques pendant les années 1980. Il a aussi été le premier à utiliser un réseau intercontinental en mode de transfert asynchrone entre Vancouver et Berlin pendant les années 1990.

Aujourd'hui, le Canada demeure à l'avant-scène des progrès réalisés dans les télécommunications. C'est un leader mondial pour l'acheminement de la voix, de textes, de graphiques et d'images vidéo. Les entreprises canadiennes ont accès à des infrastructures de pointe qui leur assurent des communications numériques à grande vitesse et de haute qualité dans tout le pays et partout dans le monde.

Le service téléphonique est presque universel au Canada, malgré la taille du pays et ses nombreuses régions éloignées. Les territoires où se trouvent 80 p. 100 de la population ont accès à la téléphonie cellulaire. Quatre-vingt-dix pour cent des ménages canadiens peuvent bénéficier de la câblodistribution. Environ 60 p. 100 des entreprises canadiennes sont reliées à Internet et de plus en plus de ménages s'y abonnent. La construction de nouvelles installations à large bande permettra à 90 p. 100 de la population de se brancher, en 2005, à «l'autoroute de l'information».

Actuellement, les transporteurs canadiens de télécommunications investissent de 5 à 6 milliards de dollars

par année pour entretenir et améliorer leurs réseaux. Conjugués à d'autres investissements dans l'infrastructure des communications du pays, ceux-ci permettent à toutes les industries canadiennes d'améliorer leur productivité et de demeurer concurrentielles à l'échelle mondiale.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Le cadre réglementaire des services canadiens de télécommunications favorise la concurrence et l'innovation. Cela donne un cadre idéal pour des améliorations et des expansions continues.

Comme la plupart des pays, le Canada avait l'habitude de réglementer le secteur des télécommunications pour limiter les possibilités d'abus de pouvoirs monopolistiques et pour s'assurer que les régions les moins peuplées étaient aussi desservies. La rapidité des progrès technologiques a fait disparaître les justifications de cette réglementation et fait apparaître des conditions favorables à la concurrence. C'est pourquoi le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), l'organisme de réglementation des télécommunications du Canada, a pris plusieurs décisions qui ont ouvert le marché à la concurrence et fait apparaître des débouchés pour les investissements étrangers. Ces décisions s'inspirent du principe selon lequel la concurrence doit permettre d'offrir le système le plus efficace, le plus novateur et le plus accessible aux plus bas prix. De nos jours, il n'y a plus de segment du marché intérieur des télécommunications qui soit restreint à un fournisseur monopolistique.

Le Canada a signé les ententes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui ont pour effet d'ouvrir encore plus largement les marchés de télécommunications. La Déclaration ministérielle sur le commerce

des produits des technologies de l'information, qui couvre les produits de l'information, abolira, d'ici l'an 2000, les droits à l'importation sur les produits tels que les ordinateurs, les logiciels, les semi-conducteurs et l'équipement de télécommunication. L'Entente sur les services de télécommunications de base ouvrira encore plus les services téléphoniques à l'investissement étranger et à la concurrence extérieure.

LES RÉSEAUX DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

L'infrastructure canadienne de télécommunications comprend un réseau de transmission de la voix et des données de 250 millions de kilomètres. Les 16 millions de lignes d'abonnés et le vaste réseau cellulaire permettent à pratiquement tous les bureaux et à toutes les résidences d'y être reliés. Tout ce système est desservi par trois réseaux nationaux de télécommunications.

Deux grands transporteurs, l'alliance Stentor, qui regroupe 10 compagnies de téléphone, et AT&T Canada Long Distance Services Co. fournissent des services téléphoniques, tandis que Téléglobe Canada assure le raccordement aux services de télécommunications d'outre-mer. Également, 50 entreprises indépendantes plus petites desservent différentes régions du Canada. C'est Télésat Canada qui exploite les réseaux canadiens de télécommunications par satellite.

Quatre-vingt-dix pour cent des ménages canadiens ont accès aux services de câblodistribution. Soixante-treize pour cent d'entre eux y sont abonnés. Trois des plus grandes entreprises de câblodistribution du Canada ont récemment lancé, en collaboration, un programme national visant à fournir un service d'accès très rapide à Internet.

Deux entreprises nationales de télécommunications, Rogers Cantel Inc. et Bell Mobilité Canada, fournissent actuellement des services de téléphonie cellulaire. Plus de 80 p. 100 des Canadiens habitent des régions desservies par ce type de service. Le lancement du satellite MSAT a aussi permis l'expansion récente des services de liaison téléphonique et de transmission de données destinés aux utilisateurs mobiles.

Le nouveau système de téléphonie sans fil, appelé service de communications personnelles (SCP), est maintenant disponible à Montréal. Les SCP sont des téléphones numériques capables d'assurer la liaison avec tout un éventail d'appareils électriques, de bases de données et Internet. En 1997, les réseaux SCP seront disponibles à Toronto, à Ottawa, à Québec et à

Vancouver. D'ici trois ans, ils le seront dans la plupart des petites collectivités.

Le Canada a récemment accordé des licences pour la mise en place d'un système de communications multi-point national. Il s'agit d'un système de communication sans fil, à large bande, d'une fréquence se situant autour de 26 gigahertz. Il comprend une station de transmission centrale qui envoie des signaux à ses abonnés et qui en reçoit. Les signaux peuvent être des appels téléphoniques locaux ou interurbains, des communications numériques pour des activités telles que la navigation sur Internet, ou la câblodiffusion d'émissions de télévision.

Le nombre d'utilisateurs d'Internet augmente rapidement. Selon une enquête menée par la compagnie canadienne Angus Reid, l'accès à Internet à partir du domicile a pratiquement doublé entre octobre 1995 et mars 1996. Statistique Canada a relevé, au milieu de 1996, que près d'un million de Canadiens avaient accès à Internet. Sur les lieux de travail, selon une enquête réalisée par Andersen Consulting en août 1996, 57 p. 100 des entreprises canadiennes utilisent Internet.

L'AUTOROUTE DE L'INFORMATION

Le Canada est en train de mettre en place rapidement une autoroute de l'information nationale. Ce concept vise à intégrer une vaste gamme de systèmes de communication dont le téléphone, la câblodistribution, les communications par satellite, les communications sans fil et les réseaux informatiques. L'objectif est d'intégrer tous ces systèmes en un réseau à grande vitesse.

À cette fin, l'alliance Stentor, qui regroupe les principales compagnies de téléphone du Canada, dépensera un total de 8 milliards de dollars sur une période de dix ans pour améliorer les réseaux locaux et interurbains du Canada afin de les doter d'une capacité à double voie en large bande et d'une capacité interactive. Quand le projet sera réalisé en 2005, de 80 à 90 p. 100 des entreprises et des domiciles au Canada auront accès à des voies de communication multimédia et aux technologies de l'autoroute de l'information.

LE RÉSEAU CANADIEN POUR L'AVANCEMENT DE LA RECHERCHE, DE L'INDUSTRIE ET DE L'ENSEIGNEMENT

Le Réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignement (CANARIE) a pour objet de faciliter l'expansion de l'autoroute canadienne de l'information. L'amélioration des réseaux

de télécommunications coûtera 1,2 milliard au gouvernement et au secteur privé. Financé principalement par le secteur privé, CANARIE relie les réseaux informatiques en place dans les dix provinces et les deux territoires canadiens.

La première phase de CANARIE a nécessité une quarantaine de projets de technologies et d'applications diverses. On comptait parmi ceux-ci l'amélioration de CA*Net, le réseau actuel de la R-D et de l'enseignement du Canada, pour y adjoindre des liaisons en mode de transfert asynchrone à grande vitesse.

Ce réseau sert actuellement d'installation d'essai à partir de laquelle les entreprises canadiennes peuvent explorer les technologies de l'information et les applications, et tester les limites techniques du réseau.

La seconde phase du projet CANARIE comprend le passage des réseaux de la phase d'essai à la suivante et l'augmentation de la vitesse de ces réseaux à OC 3. Ce projet a, de plus, permis d'entreprendre des activités de vulgarisation pour promouvoir un développement plus poussé de l'infrastructure canadienne de l'information.

LES AVANTAGES DU MANITOBA

L'ARGENT, ÇÀ COMPTE!

Votre investissement est encore plus rentable au Manitoba

Faibles coûts de fonctionnement

- les entreprises épargneront jusqu'à 15,7% en s'installant au Manitoba plutôt qu'aux États-Unis*;
- gel des impôts des particuliers et des corporations ainsi que de la taxe de vente depuis 10 ans;
- les plus faibles taux d'électricité en Amérique du Nord d'après les renseignements publiés;
- locaux peu coûteux pour les bureaux et les entreprises.

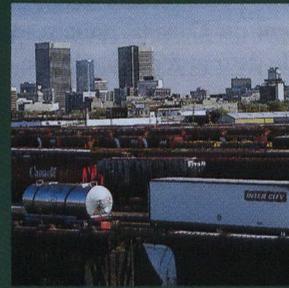
Main-d'oeuvre qualifiée

- multilinguisme – plus de cent langues parlées;
- main-d'oeuvre bien éduquée et dévouée;
- très faible taux de roulement de la main-d'oeuvre.

Emplacement stratégique

- accès stratégique au corridor commercial du centre du continent;
- proximité pratique des transports aérien, ferroviaire et routier;
- infrastructure de transport et de communication de haute qualité;
- fuseau horaire : heure normale du Centre.

* Étude effectuée par KPMG en 1996



MANITOBA CANADA

1.800.529.9981

(Seulement en Amérique du Nord)

MANITOBA



TRADE

Commerce Manitoba

155, rue Carlton, 4^e étage
Winnipeg (Manitoba) Canada R3C 3H8
Téléphone : (204) 945-2466
Télécopieur : (204) 957-1793
Courrier électronique : mbtrade@itt.gov.mb.ca

Manitoba

COMMERCE MANITOBA EST UN ORGANISME DE INDUSTRIE, COMMERCE ET TOURISME MANITOBA, JAMES E. DOWNEY, VICE-PREMIER MINISTRE ET MINISTRE

CHAPITRE 14 — LES TRANSPORTS

Le transport est la clé de voûte de la force industrielle du Canada. Confronté à une population relativement petite implantée sur un vaste territoire, le pays a investi massivement pour se doter d'un réseau ferroviaire et routier qui va d'un océan à l'autre. Il a aussi mis en place des systèmes de transport maritime pour tirer parti des trois océans qui bordent ses côtes et des Grands Lacs. Plus récemment, le transport aérien s'est révélé un moyen rapide et peu coûteux pour les passagers et les marchandises. Toute cette infrastructure est l'une des plus efficaces du monde.

LA DÉRÉGLEMENTATION

Pour doter le Canada de son infrastructure de base pour les transports, il a fallu faire des investissements énormes et prendre des risques considérables. Ces investissements dépassaient les moyens du secteur privé de l'époque. C'est pourquoi ce sont les gouvernements qui ont construit ou fait construire les ports, les routes, les voies ferrées et les aéroports du pays. Des sociétés d'État ont été créées pour prendre possession du système de transport et pour l'exploiter. Ces organismes gouvernementaux gèrent les ports et les aéroports les plus importants ainsi que la voie maritime des Grands Lacs et du Saint-Laurent.

À compter de 1987, de nouvelles politiques gouvernementales ont favorisé une approche de commercialisation du secteur des transports et le gouvernement a commencé à limiter son rôle à la politique et à la réglementation. La *Loi sur les transports au Canada* adoptée en 1996 a retiré les derniers règlements qui n'étaient plus nécessaires. Les chemins de fer nationaux du Canada et Air Canada ont été privatisés. L'exploitation de sept grands aéroports, et de 30 aéroports

de niveau régional et local, a été confiée au secteur privé. L'entente «Cielles ouverts» de 1995 accorde aux compagnies aériennes un accès illimité aux villes canadiennes et américaines. Le système de contrôle de la circulation aérienne a été commercialisé et on étudie actuellement des projets pour faire de même avec la Voie maritime du Saint-Laurent.

La déréglementation a eu pour effet d'accroître le niveau de concurrence entre les transporteurs et donc de réduire les prix; tout cela a abouti à une utilisation plus efficace des infrastructures. Transports Canada a calculé que la productivité de ce secteur a augmenté de 3,6 p. 100 entre 1991 et 1994 alors que les coûts unitaires baissaient de 2,3 p. 100.

La libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis a aussi eu pour effet d'accroître la concurrence entre les entreprises des deux côtés de la frontière, poussant ainsi les prix à la baisse. Il y a maintenant plus de 5 000 sociétés américaines de camionnage à avoir des licences canadiennes. L'entente «Cielles ouverts» a aussi exercé de très fortes pressions à la baisse sur les prix du transport aérien, pour les passagers comme pour les marchandises. Les compagnies américaines de chemin de fer s'implantent aussi sur le marché canadien, en particulier dans le secteur très concurrentiel des systèmes intermodaux.

LES RÉSEAUX DE TRANSPORT

L'infrastructure des transports du Canada est composée de routes, d'aéroports, d'oléoducs et de gazoducs, de voies ferrées et de ports de mer qui relient la totalité du pays, de l'est à l'ouest. Cette infrastructure permet aussi un niveau élevé d'intégration entre les économies

canadiennes et américaines. Tous les grands centres de fabrication du Canada sont à moins de deux jours de route de n'importe quelle partie du territoire américain.

Mesuré par l'apport au produit intérieur brut, dans le secteur des transports, l'élément le plus important est celui du camionnage puisqu'il représente 34 p. 100 de la production totale. Viennent ensuite le transport ferroviaire avec 22 p. 100, suivi des transports aérien et maritime avec des parts respectives de 14 et de 7 p. 100. Tous les autres modes de transport (principalement le transport d'énergie par pipeline) expliquent les 23 p. 100 qui restent. Si on tient compte du poids des marchandises transportées, c'est alors le transport maritime qui vient en tête avec 361 millions de tonnes en 1995, suivi des chemins de fer avec 273 millions de tonnes et du camionnage avec 211 millions de tonnes.

LE TRANSPORT ROUTIER

Le transport routier est de loin le mode d'expédition le plus courant pour les marchandises fabriquées. La tendance à livrer de plus en plus juste-à-temps et le recours croissant aux expéditions intermodales font augmenter la demande exercée sur le système routier. Parallèlement, les transporteurs accordent de plus en plus d'importance à des routes fiables et sans bouchon, ce qui a conduit à construire des autoroutes à péage. En 1995, il y avait au Canada plus de 300 000 kilomètres d'équivalent de routes goudronnées à deux voies, y compris les 7 300 kilomètres de l'Autoroute transcanadienne qui relie les dix provinces.

Au Canada, l'industrie du transport routier est composée d'un grand nombre d'entreprises de transport routier de marchandises «pour compte d'autrui», de transporteurs privés et de propriétaires-exploitants. Ces entreprises ont enregistré des recettes totalisant 12,5 milliards de dollars en 1995.

LE TRANSPORT FERROVIAIRE

En 1995, il y avait au Canada plus de 80 000 kilomètres de voies ferrées. Les deux principaux transporteurs de ce secteur accaparent l'essentiel des marchandises qui empruntent le rail : le Canadien National (CN) et le Canadien Pacifique Limitée (CP). Le service-voyageurs est surtout assuré par VIA Rail, une société d'État qui emprunte les infrastructures du CN et du CP.

Le CN et le CP ont rationalisé leurs activités pour s'adapter à la déréglementation et à l'augmentation de la concurrence. Les deux entreprises vendent aussi des services sur courtes distances à de petites sociétés, qui,

elles, construisent de nouvelles voies, en particulier dans les régions nordiques riches en ressources.

Les deux grandes compagnies de chemins de fer ont accru leur capacité de transport sur l'axe nord-sud entre l'Ontario et le Michigan en agrandissant les tunnels et en adoptant la technologie du transport sur deux niveaux. Le CN et le CP ont aussi conclu des alliances avec des compagnies américaines de chemins de fer, ou en ont achetée. L'infrastructure des deux entreprises s'étend donc largement aujourd'hui sur tout le continent.

LE TRANSPORT MARITIME

Le système de transport maritime du Canada comprend des installations portuaires sur le littoral des trois océans (Atlantique, Pacifique et Arctique) et un vaste réseau de voies de navigation intérieures. Tout cela représente plus de 300 ports commerciaux qui manutentionnaient 361 millions de tonnes de marchandises en 1995.

Environ 20 p. 100 des marchandises qui ont emprunté la voie maritime sont passées par le port de Vancouver qui est le plus important du Canada et le principal terminal à desservir les pays côtiers du Pacifique. Dans l'est du pays, les expéditions passent par Montréal, Halifax, Port-Cartier, Sept-Iles/Pointe-Noire, Saint John et Québec. En 1995, environ le tiers des marchandises empruntant la voie maritime est passé par ces six ports. Les installations modernes de manutention des conteneurs assurent le passage rapide du réseau maritime au réseau routier. Montréal est le plus grand port de conteneurs du pays avec, en 1995, 44 p. 100 de tout le trafic international au Canada.

Le fleuve Saint-Laurent est la plus importante voie navigable intérieure; c'est une route directe par laquelle les marchandises transportées par mer peuvent atteindre le cœur industriel de l'Amérique du Nord. Elle permet aux expéditeurs d'atteindre directement de grandes villes canadiennes et américaines comme Montréal, Toronto, Thunder Bay, Buffalo, Detroit, Chicago et Duluth.

LE TRANSPORT AÉRIEN

Il y a au Canada plus de 1 300 aéroports qui, en 1995, ont accueilli plus de 26 millions de passagers dont 15 millions de passagers internationaux. Les 26 plus importants constituent le Réseau national des aéroports et dix d'entre eux sont des aéroports internationaux. Le plus gros, l'Aéroport international Pearson de Toronto, gère 900 vols par jour.

La responsabilité des aéroports nationaux a été transférée aux «autorités aéroportuaires locales» dans le cadre de la politique de commercialisation du gouvernement fédéral. Celles-ci ont le pouvoir de facturer des frais aux passagers, au titre des améliorations, et ces revenus ont servi à moderniser certains des aéroports les plus importants du pays. Ces grands aéroports sont équipés pour manutentionner efficacement les marchandises et bénéficient de systèmes informatiques de suivi reliés directement aux clients et aux sociétés de logistique.

Air Canada et les Compagnies aériennes Canadien International sont à l'origine de plus de 85 p. 100 des recettes d'exploitation de l'industrie. Toujours en 1995, elles ont transporté environ 400 000 tonnes de marchandises. Chacune d'elles a un réseau de transporteurs affiliés qui exploitent des services d'apport en direction des centres régionaux. Il y a quelques autres grands transporteurs privés et un grand nombre de petits transporteurs qui offrent des vols réguliers et des vols d'affrètement.

LE TRANSPORT INTERMODAL

Les installations servant au transport intermodal des marchandises ont été modernisées et agrandies. Au Canada, le transport par conteneurs constitue la principale forme de service intermodal, bien que l'acheminement de semi-remorques par wagons plats soit aussi chose courante. Les deux plus grandes sociétés ferroviaires ont inauguré des services d'empilement des conteneurs sur deux niveaux, à Halifax et à Vancouver, qui permettent de réaliser des économies pouvant atteindre 25 p. 100 par rapport aux trains classiques de conteneurs.

Les conteneurs peuvent facilement être déchargés aux terminaux ferroviaires et chargés directement sur des semi-remorques pour être directement livrés à leur destination finale. Ce service intermodal est plus efficace que le «ferroulage», où la semi-remorque est acheminée par wagon plat. Le Canada est le premier utilisateur mondial de ce type de technologie, qui permet d'épargner le temps et les coûts qu'exige le déchargement de vrac.

LES SERVICES DE LOGISTIQUE

Les exportateurs canadiens font souvent appel à des sociétés spécialisées comme les courtiers en douane et les transitaires pour répondre le mieux possible à leurs besoins de transport. Les courtiers en douane conseillent leurs clients pour les expéditions internationales, y compris en ce qui concerne les tarifs douaniers et les assurances. Les transitaires regroupent les livraisons en provenance de diverses sources afin de profiter des

tarifs dégressifs sur volume et de prêter assistance aux clients dans le cadre d'autres activités, comme la planification des trajets et l'obtention d'une assurance contre les risques. Les entreprises qui exercent leurs activités au Canada bénéficient d'un réseau national d'entrepôts des douanes autorisés et cautionnés par le gouvernement fédéral. Ils offrent des services comme l'inspection sur place par le service des douanes, le traitement des codes à barres et le dédouanement en dehors des heures normales d'ouverture. De grandes entreprises ont été créées pour intégrer toute une gamme de services de logistique.

LES LIAISONS NORD-SUD

Les flux importants de marchandises entre le Canada et les États-Unis exercent une forte influence sur le système canadien de transport. Depuis que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) a été élargi pour devenir l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le Mexique est venu s'ajouter à ce système continental fortement intégré.

Environ le tiers des revenus du secteur du camionnage pour compte d'autrui et des deux grandes compagnies de chemins de fer provient des mouvements de marchandises entre le Canada et les États-Unis. Ces entreprises ont réussi à coordonner les services de transport de marchandises entre le Canada et le Mexique grâce à des accords avec la Société nationale des chemins de fer du Mexique et les transporteurs ferroviaires américains, ainsi que les transporteurs de barges. Plusieurs compagnies américaines de chemins de fer, dont Burlington Northern, Norfolk Southern et Conrail, desservent le Canada.

Les liaisons aériennes nord-sud ont pris beaucoup d'ampleur depuis l'entrée en vigueur de l'entente «Cielles ouverts» entre le Canada et les États-Unis en 1995. Le marché entre les deux pays sera entièrement libre en 1998. On constate déjà une augmentation du nombre de villes desservies, une amélioration des liaisons et l'application de tarifs concurrentiels. Six aéroports canadiens offrent des services de pré-dédouanement américains, un avantage important pour les passagers internationaux.

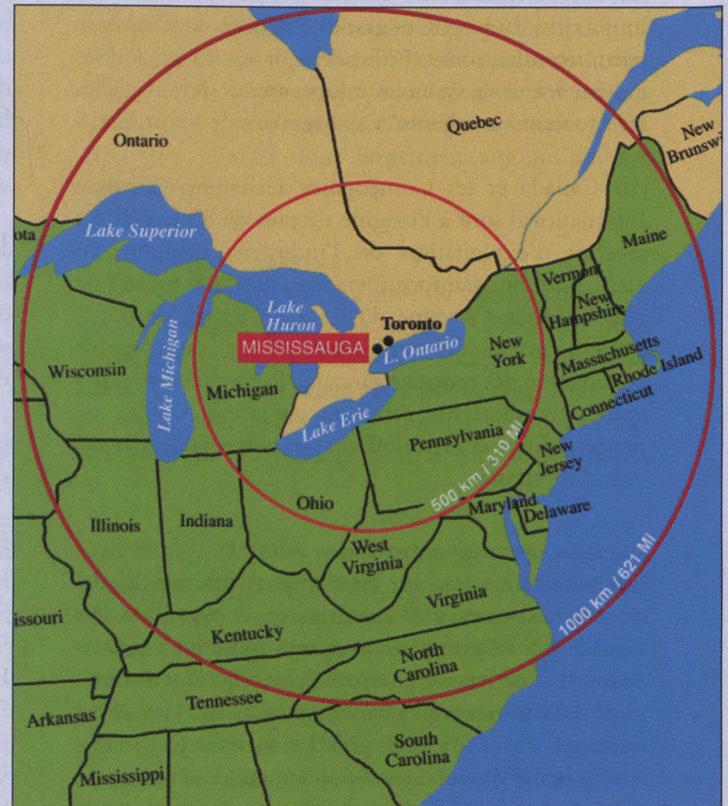
Les systèmes modernes permettent aussi d'accélérer le dédouanement des marchandises. Revenu Canada a mis en place un programme qui fait appel à la fois aux transferts électroniques de données et au système des codes à barres pour accélérer les procédures de dédouanement à la frontière. Les expéditeurs qui font souvent franchir la frontière à des marchandises peuvent les faire dédouaner de façon préalable. Le gou-

Mississauga – Un emplacement idéal pour les entreprises dans la région du Grand Toronto

Lorsque vous atterrissez à l'aéroport international de Toronto, vous atterrissez en fait dans la ville de Mississauga. Surprenant, mais vrai! L'aéroport international Pearson est situé à Mississauga, et c'est un des nombreux avantages qui font de Mississauga un endroit préféré des sociétés multinationales qui s'y établissent.

Il existe plusieurs autres raisons pour établir votre entreprise à Mississauga. En voici quelques-unes:

- Non seulement l'aéroport est-il accessible, mais cinq grandes autoroutes traversent la ville; elles vous permettent de vous rendre rapidement et facilement aux États-Unis (Buffalo-90 minutes, Détroit-3.5 heures) et vous relient à toutes les autres parties de la région du Grand Toronto et du Canada. Une seule journée de déplacement en camion de Mississauga vous donne accès à 125 millions de consommateurs dans deux pays. Les fabricants de Mississauga exportent un grand nombre de produits au marché américain sous l'ALÉNA.
- Huit des universités les plus importantes et les plus respectées du Canada et 10 collèges techniques sont situés à une distance facilement accessible de Mississauga. Vous avez donc accès à une main-d'oeuvre éduquée, de personnes ayant reçu leur doctorat à des techniciens qualifiés, ainsi que des installations pratiques permettant d'offrir des programmes de formation spéciaux et d'éducation permanente. Voilà une des raisons pour lesquelles un si grand nombre des entreprises situées à Mississauga ont énormément de succès.
- La ville est gérée comme une entreprise depuis plusieurs années. Comme résultat, on y retrouve le système d'administration d'une grande ville le plus efficace au Canada, ainsi que des taxes immobilières et commerciales peu élevées et des services municipaux de première qualité. En fait, la ville n'a aucune dette et s'est constituée une réserve de plusieurs millions de dollars pour répondre aux besoins futurs.



Il n'est donc pas surprenant que plus de 19 000 grandes, moyennes et petites entreprises de secteurs commerciaux bien différents prospèrent dans cet environnement. Plusieurs de ces entreprises se sont établies à Mississauga au cours des dix dernières années. Nous avons demandé à des cadres de certaines de ces entreprises ce qu'ils pensent de Mississauga. Il se sont fait un plaisir de nous faire part de leurs commentaires.

M. Robert Gordon, Président, Oracle Corporation Canada Inc.

Oracle Canada est une filiale de Oracle Corporation, dont le siège social est en Californie. Il s'agit de la deuxième plus importante entreprise spécialisée dans la création de logiciels de bases de données au monde. Son taux de croissance dépasse celui de tous ses concurrents. Oracle Canada a quitté le centre-ville de Toronto et déménagé ses bureaux à Mississauga en 1993 afin de répondre à ses besoins d'expansion rapide.

«À Mississauga, nous sommes situés uniquement à quelques minutes de l'aéroport, ce qui est très avantageux. De plus, les économies que nous réalisons sur les taxes, l'excellent réseau d'autoroutes et la qualité de la main-d'oeuvre font de Mississauga le meilleur endroit pour faire affaires dans la région de Toronto.»

Brian Donovan, Directeur général, Robert Allen Fabrics (Canada) Inc.

Robert Allen Fabrics, une filiale de la société LifeStyle Furnishings International Ltd., dont le siège social est situé aux États-Unis, distribue des tissus pour le rembourrage et la fabrication de draperies et possède des salles de montre à Montréal, Toronto et Vancouver. Le siège social canadien, y compris le centre d'appels chargé du service à la clientèle et du crédit, a quitté Montréal pour s'installer à Mississauga en 1994.

«Nous avons non seulement découvert un excellent emplacement à Mississauga, près de l'autoroute 401 et à quelques minutes de l'aéroport, mais nous avons également été impressionnés par la façon directe dont la ville fait affaires; les taxes sont peu élevées et l'administration n'est pas compliquée. Nous avons cru qu'il serait difficile d'embaucher du personnel bilingue (français et anglais) pour le centre d'appels. Mais nous n'avons eu aucun problème. Nous aurions pu avoir des douzaines de langues différentes si nous en avions eu besoin. De plus, nous aimons bien vivre ici. Le taux de criminalité est bas et les beaux quartiers renferment tout ce dont nous avons besoin à peu de distance. Nous avons réellement fait un bon choix.»

Le mode de vie

La qualité de vie est importante à Mississauga; c'est en fait une des principales raisons pour lesquelles Mississauga a réussi à attirer une main-d'oeuvre d'une telle qualité. Située à la frontière ouest de Toronto Métropolitain, Mississauga n'est pas une petite ville. À l'heure actuelle, sa population s'élève à 580 000 et on s'attend à ce qu'elle atteigne 740 000 lorsqu'elle sera pleinement épanouie. Mississauga est également une des 30 municipalités qui forme la région du Grand Toronto, qui compte une population de 4,5 millions.

La ville offre tous les divertissements et tous les événements culturels auxquels on peut s'attendre d'un grand centre urbain; mais elle offre aussi un sentiment de sécurité personnelle. En effet, le taux de criminalité par personne est une fraction de ce qu'il est dans la plupart des villes de cette taille.

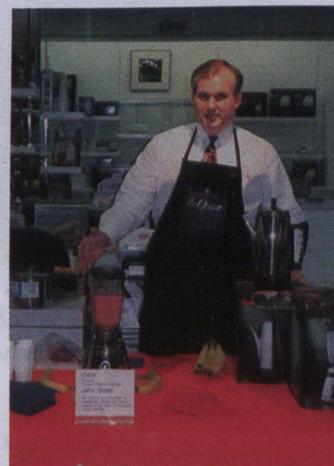
Les 14 km de rives du lac Ontario abritent sept parcs pittoresques et des installations de marina supérieures. Les résidents et les visiteurs y pratiquent la voile et d'autres sports nautiques, et peuvent faire des excursions de pêche au saumon et à la truite dans le lac Ontario.

La communauté commerciale de Mississauga avait encore plus à dire :

John Gates, Directeur général, Sunbeam Corporation Canada Inc.

Sunbeam Corporation est une filiale du fabricant d'appareils ménagers dont le siège social est situé aux États-Unis. L'entreprise a quitté Toronto et déménagé son siège social et son centre de distribution canadien à Mississauga en 1994, cherchant à augmenter l'efficacité de ses activités de distribution et réduire ses frais d'exploitation.

«Notre déménagement à Mississauga nous a beaucoup aidé à apporter les améliorations nécessaires à nos exploitations. Il est moins dispendieux de faire affaires ici puisque nous réalisons des économies importantes sur les taxes et l'électricité par rapport à notre ancien emplacement. En demeurant dans la région du marché de Toronto, nous avons conservé nos employés; nous nous sommes mis en même temps à proximité de ressources de très bonne main-d'oeuvre que nous pourrions embaucher lorsqu'il nous prendrons de l'expansion.»



M. Paul Lucas, Président et directeur général, Glaxo Wellcome Canada Inc.

Glaxo Wellcome, dont le siège social est situé au Royaume-Uni, a déménagé son siège social Canadien de Toronto à Mississauga en 1991 afin d'avoir l'espace nécessaire pour exécuter ses projets d'expansion et de fusion. Les travaux de construction d'une nouvelle installation de fabrication ainsi que de recherche et de développement ont débuté en 1992 et se termineront en 1997. Cette nouvelle installation jouera un rôle de chef de file mondial dans le domaine des systèmes de traitement automatisés sans papier pour l'industrie pharmaceutique. D'autres usines de production canadiennes situées à Toronto et à Montréal seront fusionnées avec la nouvelle installation.

«Glaxo Wellcome est fière d'être située à Mississauga pour plusieurs raisons commerciales importantes. Nous possédons un site de 64 acres (26 hectares) qui nous fournira l'espace nécessaire pour l'expansion; les taux d'imposition sont concurrentiels et de plus, nous sommes situés près des autoroutes et des systèmes de transport par chemin de fer et par avion. En tant que membre de la société pharmaceutique la plus importante au monde, nous avons construit une installation de fabrication et de développement des médicaments de pointe, chargée de mandats de production mondiaux, et qui comblera les besoins de l'Amérique du Nord et du Canada en matière de soins de santé pendant plusieurs années à venir.»



M. Ichiro Joh, Président, NTN Bearing Corporation of Canada Ltd.

La NTN Corporation of Japan, reconnaissant les possibilités de croissance pour ses produits au Canada, a établi une filiale canadienne dans la région de Toronto en 1968 afin de distribuer sa gamme de paliers de qualité exceptionnelle. La demande pour les produits NTN s'est rapidement accrue et une usine fut établie à Mississauga en 1973 pour fabriquer les roulements à rouleaux et à billes. L'usine a pris de l'expansion en juin 1995 afin de continuer à répondre à la demande croissante pour les produits NTN, principalement des fabricants OEM de l'industrie automobile. L'installation de NTN à Mississauga est située à moins d'une heure de distance, par camion, des usines



d'assemblage de Ford, GM, Honda, Toyota, Chrysler et Cami (GM/Suzuki).

«L'élément le plus important qui a permis la croissance de nos installations de fabrication à Mississauga est sans doute notre capacité de continuer d'accroître notre production, afin de répondre à la demande croissante, et ce tout en maintenant des normes de qualité très exigeantes. Au début nous n'étions pas certains qu'une main-d'oeuvre embauchée localement

pourrait répondre à ces normes, mais heureusement nous avons tort. Les réfections les plus complexes et l'entretien d'équipement de précision sont maintenant accomplis par notre personnel canadien.»

Un environnement réellement multiculturel

Les politiques du Canada par rapport à l'immigration, au cours des récentes décennies, ont eu comme résultat le partage de ce vaste pays par plusieurs cultures et langues. Des personnes très motivées possédant des compétences élevées se sont établies dans des villes importantes, dont Mississauga, entraînant une atmosphère de dynamisme. Dans notre ville, la langue maternelle de plus de 30 % des résidents est ni anglaise, ni française. Aujourd'hui, nos commerces et notre population en entier tirent parti de l'effet vivifiant de la diversité culturelle. À partir de Mississauga, des entreprises desservent des clients dans des pays de par le monde, dans leur propres langues.

M. Frank Chau, Directeur, Centre chinois de Mississauga

Débutant avec un centre industriel vide, les constructeurs ont transformé des édifices très ordinaires en une merveille architecturale abritant des commerces orientaux de vente au détail et de service. Les planificateurs ont insisté sur l'authenticité, jusqu'au point où ils ont fait venir des artisans et des matériaux de la Chine pour construire les superbes répliques. Cette authenticité fait également du centre une attraction touristique majeure. Le centre est un emplacement rentable pour ses locataires, dont presque tous sont immigrés au Canada au cours des 10 dernières années, ont établi leurs entreprises et eu du succès.

«Mississauga est peut-être unique dans la région du Toronto par la façon dont la ville et ses résidents accueillent des entrepreneurs immigrants. Ici, les familles chinoises vivent dans des quartiers modernes et leurs enfants vont aux écoles publiques et



vivent en harmonie avec tous les résidents de Mississauga. De plus, de l'éducation en chinois est offerte à Mississauga même. Les gens de l'Asie ont eu beaucoup de succès par rapport à l'établissement et à la croissance de leurs entreprises dans ce climat accueillant.»

Réussissez dans la ville de l'excellence

Des sociétés multinationales importantes découvrent que tous les éléments qui permettent aux entreprises d'avoir du succès abondent à Mississauga, tout comme les entreprises locales et nationales, ainsi que les toutes nouvelles entreprises, sans oublier les entreprises technologiques. Mississauga est non seulement devenue un centre important pour les sièges sociaux canadiens, la ville est un des centres de technologie les plus importants au Canada.

Dans le domaine de la technologie d'information, près de 700 entreprises, y compris Oracle Corporation, fabrique de l'équipement ou des logiciels, font des recherches et du développement, ou maintiennent un siège social, une installation de distribution ou des bureaux de formation à Mississauga.

Mississauga est également la ville préférée au Canada des entreprises biomédicales telles que Glaxo Wellcome. Presque 300 entreprises se sont déjà établies ici et ce chiffre croît annuellement. De même, plusieurs fabricants de pièces automobiles comme NTN Bearing ont établi leurs entreprises dans la «Ville d'excellence».

L'avenir de votre entreprise

Les emplacements, les taxes et les frais d'électricité peu élevés, une infrastructure de télécommunications à la fine pointe de la technologie dans tous les parcs commerciaux, une main-d'oeuvre éduquée, de l'espace pour croître (plus de 3 300 hectares ou 6 000 acres qui peuvent être développés à des fins commerciales), un système d'éducation axé sur les besoins des commerces et des quartiers résidentiels plaisants et sûrs dans un environnement multiculturel tolérant. Le succès fait partie de la culture locale. Venez vous joindre à notre communauté de chefs de file. Créez l'avenir de votre entreprise dans la «Ville d'excellence».

Pour obtenir des documents détaillés, appelez le Bureau de développement économique de Mississauga au (905) 896-5016.

En Amérique du Nord, composer le 1-800-456-2181.

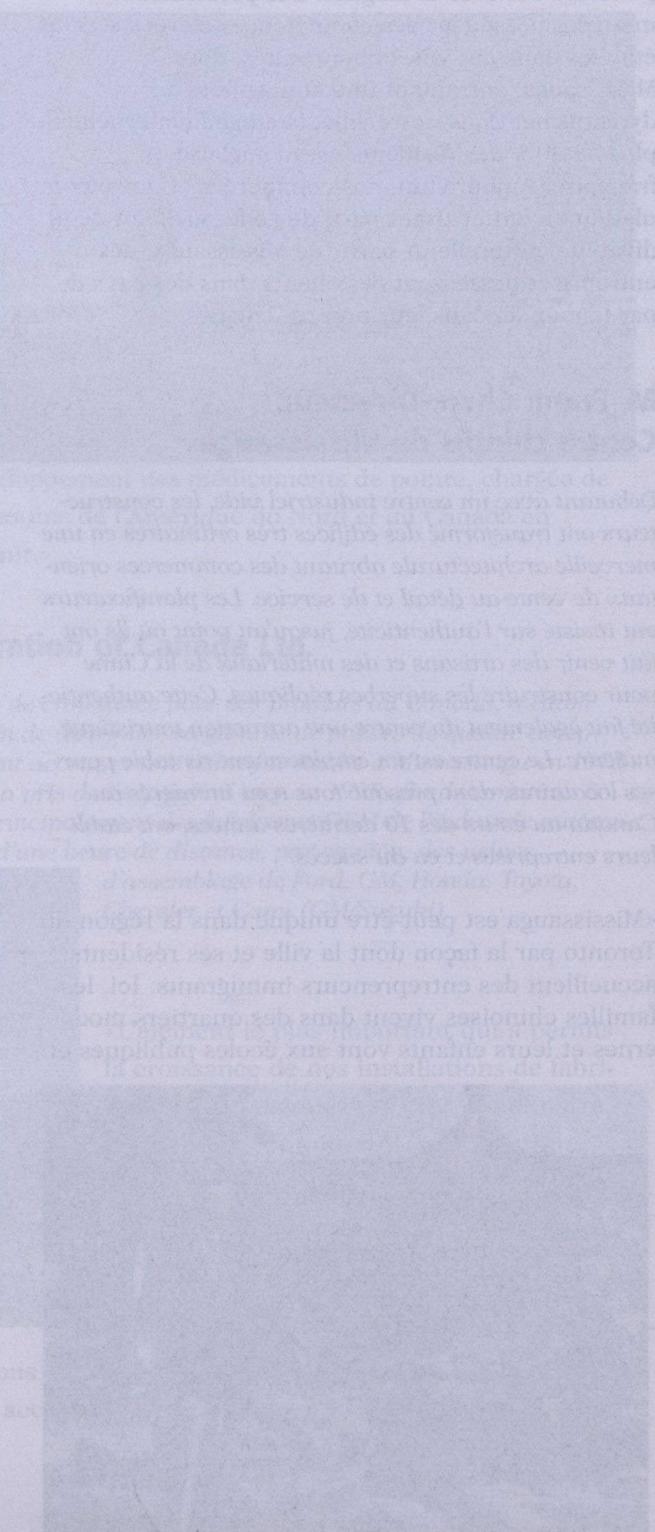
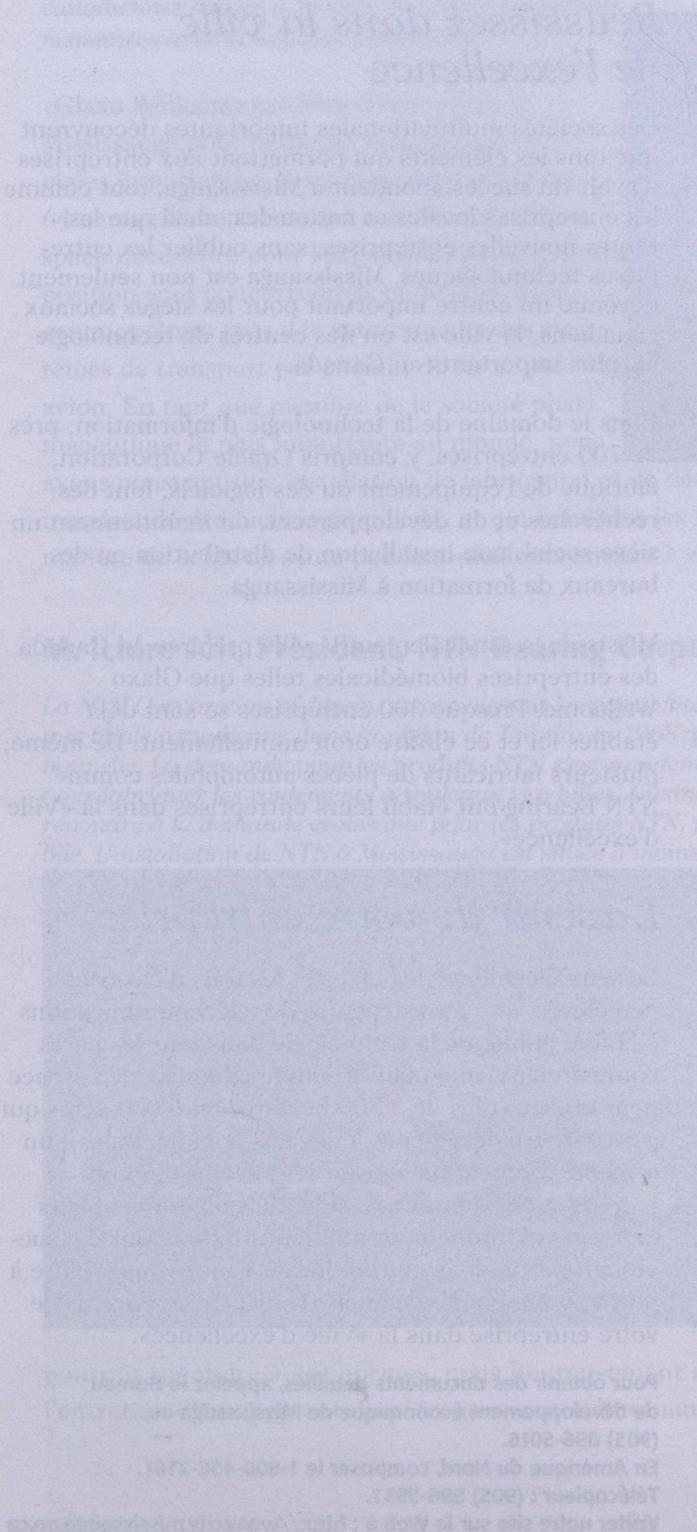
Télécopieur : (905) 896-5931.

Visiter notre site sur le Web à : <http://www.city.mississauga.on.ca>

INVESTIR ET FAIRE DES AFFAIRES AU CANADA

vernement américain a mis en place des programmes similaires, y compris un programme qui permet d'accélérer les procédures douanières à la frontière entre les États-Unis et le Mexique. Les autorités canadiennes et

américaines compétentes ont mis au point une technologie d'identification automatique des véhicules (IAV) pour accélérer la circulation des camions entre les deux pays.



Vous avez besoin de renseignements sur un site canadien?

Grâce à BDI, vous pouvez l'obtenir facilement.

Business Development Information Inc. est un chef de file canadien dans la recherche de sites commerciaux.

Des données à jour, normalisées, objectives

- Nous pouvons vous fournir des données sur le coût et la qualité de la main-d'oeuvre, les impôts, le transport, les terrains commerciaux et industriels, l'énergie, et bien d'autres pour n'importe quel endroit au Canada.

Tableaux comparatifs personnalisés

- Nous pouvons réaliser pour vous des études et des scénarios en fonction des besoins de votre secteur d'activité.

Assurance de qualité

- Nous effectuons une cueillette de données soignée auprès de sources directes et fiables. Nous nous assurons que la définition des données et la méthodologie utilisée est conforme aux normes de l'industrie.



Unlock the Power of Information

Appelle BDI à 1-800-565-1552
ou le 1-902-494-2860
ou visitez notre site Web à:
www.infobdi.com

Merck Frosst
Boehringer Ingelheim
IBM Marconi
Bell Helicopter Textron
CAE

OBTENEZ DEUX FOIS PLUS DE R-D PAR DOLLAR INVESTI.

Ciba-Geigy
Marion Merrell Dow
Bristol-Myers Squibb

Ericsson
Harris Farinon

Bombardier-Canadair
Northern Telecom

Rolls-Royce
Pratt & Whitney

Au Québec, les incitatifs fiscaux sur la R-D sont parmi les plus avantageux du monde!



En Amérique du Nord, le Québec est un lieu d'implantation idéal pour les industries de haute technologie. La recherche y est favorisée grâce à une main-d'œuvre compétente et fiable, un réseau de centres de recherche dynamique et la présence de nombreuses entreprises internationales.

Mais surtout, les incitatifs fiscaux sur la R-D sont parmi les plus avantageux du monde. Après déductions et crédits d'impôt, un investissement de 100 \$ ne coûte souvent que 47 \$ environ. Si la recherche est réalisée par un organisme de recherche agréé, le coût peut baisser à 34 \$ seulement. Et vous pouvez bénéficier de ces stimulants même si vous ne réalisez pas de profits.

Découvrez le Québec et ses stimulants fiscaux. Faites-nous parvenir cette annonce et votre carte professionnelle par télécopieur ou par courrier à l'adresse suivante :

**Gouvernement du Québec
Promotion des investissements**

770, rue Sherbrooke Ouest, 7^e étage
Montréal, (Québec)
Canada H3A 1G1
Téléphone : (514) 982-3013
Télécopieur : (514) 873-4503

Au cœur de l'Amérique technologique.

Québec

CHAPITRE 15 — LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT (R-D)

Le contexte canadien est l'un des plus favorables au monde pour la R-D. Les sociétés, les universités, les hôpitaux et les organismes gouvernementaux exploitent un grand nombre de laboratoires dans lesquels on trouve des chercheurs hautement qualifiés. Le nombre de chercheurs par habitant se compare à celui des autres pays industrialisés. Cet ensemble constitue une infrastructure de R-D impressionnante.

C'est le secteur privé qui accapare la plus grosse part de la R-D et ses dépenses dans ce domaine ont augmenté de 41 p. 100 entre 1990 et 1995. Les entreprises font dorénavant 62 p. 100 de toutes les dépenses de R-D qui étaient évaluées à 12,6 milliards de dollars en 1996. Vingt deux pour cent de la recherche se fait dans des établissements d'enseignement supérieur et 12 p. 100 au gouvernement fédéral.

LE SYSTÈME DES STIMULANTS FISCAUX À LA R-D

La vaste infrastructure de R-D du Canada s'est développée en partie grâce à un système de stimulants fiscaux qui est, de l'avis de nombreux spécialistes, le plus généreux de ceux qu'on trouve dans les pays industrialisés. Au niveau fédéral, il y a essentiellement deux types de mesures en place : la déduction des dépenses de R-D et le crédit d'impôt au titre de la R-D.

Le premier volet permet de déduire immédiatement du revenu imposable la totalité des dépenses courantes et en capital qui sont consacrées pleinement ou largement à la R-D. La définition des dépenses admissibles dans ce système est libérale. Les dépenses de R-D en immobilisations peuvent être déduites immédiatement et la société a aussi la possibilité de reporter indéfini-

Dépenses intérieures brutes en R-D par secteur, 1996

	En millions de dollars	Pourcentage
Secteur public fédéral	1 558	12,4
Secteur public provincial	283	2,3
Secteur privé	7 768	61,8
Enseignement supérieur	2 775	22,1
Organismes privés à but non lucratif	180	1,4
Total	12 564	100

* Les chiffres représentent les intentions de dépenses pour 1996. **Source** : Statistique Canada, «Dépenses totales au titre de la recherche et du développement au Canada, 1971 à 1996», *Bulletin de service : Statistique des sciences*, vol. 20, n° 88-001-XPB au catalogue, septembre 1996.

ment aux exercices ultérieurs les parties de ces dépenses qui n'ont pas été déduites.

Le crédit d'impôt à l'investissement en recherche scientifique et développement expérimental du gouvernement fédéral est un autre stimulant efficace pour les sociétés qui font beaucoup de R-D. Il leur permet en effet de disposer d'un crédit d'impôt de 20 p. 100 des dépenses admissibles nettes. En d'autres termes, pour chaque dollar de dépenses admissibles en R-D, l'entreprise se fait rembourser 20 cents. Les crédits d'impôt à l'investissement accumulés peuvent être utilisés pour compenser l'impôt fédéral exigible. Si le montant total des crédits n'est pas utilisé pour l'exercice en cours, le solde peut être reporté sur trois exercices antérieurs ou sur dix exercices ultérieurs. Depuis quelques années, les entreprises établies au Canada réclament chaque

année un crédit d'impôt à l'investissement au chapitre de la R-D de plus de 1 milliard de dollars.

Six des provinces canadiennes offrent un crédit d'impôt au titre de la R-D qui peut servir à réduire le montant d'impôt provincial à payer.

LA R-D INDUSTRIELLE

Les sociétés canadiennes ont réagi à la demande des marchés mondiaux, qui font appel à de plus en plus de connaissances, en dépensant davantage en R-D. On le constate avec la croissance rapide des activités de R-D de l'ensemble du milieu des affaires illustrée par la hausse des dépenses et du nombre de personnes travaillant en R-D.

Cette croissance est encore plus marquée dans les secteurs d'activité qui dépendent des technologies de pointe. Les neuf plus importantes entreprises canadiennes de produits de télécommunications ont collectivement dépensé 2,7 milliards de dollars en R-D en 1995, soit 34 p. 100 de plus qu'en 1994. Les secteurs des produits pharmaceutiques et des équipements de transport ont aussi de gros budgets de R-D. Des grappes de haute technologie sont apparues en Ontario, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique où elles se sont mises au service des industries de haute technologie. Environ 90 p. 100 de la R-D canadienne se fait dans ces quatre provinces.

Ce contexte favorable a incité de nombreuses entreprises étrangères à ouvrir au Canada des filiales qui ont pour mandat de faire leurs recherches nord-américaines ou mondiales. IBM, Digital Equipment Corporation, Glaxo Wellcome, Amdahl, Siemens, Pratt & Whitney, DuPont et plusieurs autres multinationales ont établi des centres de recherche et des établissements de développement de produits au Canada. Près de la moitié des 100 sociétés qui dépensent le plus en R-D au Canada sont des sociétés étrangères.

LA R-D EN MILIEU UNIVERSITAIRE

Les universités ont toujours été un maillon essentiel de l'infrastructure de R-D du Canada. En 1993, elles employaient près de 40 000 personnes en R-D. La recherche fondamentale qui se fait dans ces universités a fait progresser les connaissances scientifiques et jeté des bases solides pour les travaux de R-D consacrés à des applications commerciales. Les nouveaux fonds que le gouvernement y consacre faciliteront encore davantage ce rôle.

Le secteur privé a beaucoup accru son aide à la recherche universitaire depuis que celle-ci a doublé entre 1991 et 1995 pour atteindre les 300 millions de dollars. L'ouverture de bureaux de développement technologique dans les universités contribuera à prolonger cette tendance.

Le gouvernement fédéral reste, malgré l'aide croissante du monde des affaires, la plus importante source externe de financement de R-D universitaire. Le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie (CRSNG) a versé à ce titre, en 1995-1996, 406 millions de dollars. Les autres sources fédérales importantes de financement de la R-D sont le Conseil de recherches médicales et le Conseil de recherches en sciences humaines. À eux deux, ils devraient verser, pour l'exercice 1996-1997, un total de près de 300 millions de dollars.

En 1997, le gouvernement fédéral a renouvelé son engagement à financer la R-D universitaire avec l'annonce de la création de la nouvelle Fondation canadienne pour l'innovation. Celle-ci devrait permettre des dépenses en immobilisations de 2 milliards de dollars pour moderniser les laboratoires de recherche des hôpitaux, des universités et des collèges. La priorité sera accordée aux domaines de la santé, de l'environnement, des sciences et de l'ingénierie.

LA R-D DU SECTEUR PUBLIC FÉDÉRAL

L'infrastructure fédérale de R-D recouvre un grand nombre de ministères et d'organismes. L'activité de recherche du gouvernement fédéral emploie quelques 14 000 personnes dont 5 700 scientifiques et professionnels en sciences naturelles et en ingénierie.

Le Conseil national de recherches du Canada (CNRC) est le premier organisme de recherche du gouvernement et il emploie environ 2 500 personnes qui se consacrent à la R-D dont 1 100 scientifiques et autres professionnels. Son Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) fournit une aide technique aux entreprises, par l'entremise d'un réseau national de technologie. Ce programme dispose d'installations, d'équipement et de financement pour des projets de recherche en collaboration avec d'autres établissements. L'objectif est d'offrir à l'industrie les moyens de commercialiser les connaissances techniques, les inventions et le savoir-faire scientifique de pointe.

LA R-D DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX

Les secteurs publics provinciaux prévoyaient de consacrer 280 millions de dollars à la R-D en 1996, soit environ 2 p. 100 des dépenses nationales pour tous les secteurs où s'effectue de la recherche. Les efforts provinciaux en cette matière sont le plus souvent coordonnés par des organismes de recherche provinciaux (ORP). Ceux-ci réalisent des travaux de recherche pour le compte des gouvernements provinciaux et du secteur privé. Ils viennent surtout en aide aux PME qui ne disposent pas à l'interne des capacités de R-D nécessaires. Ces organismes de recherche sont particulièrement utiles pour transférer de la technologie des laboratoires vers les installations de production.

Sept provinces ont ouvert des ORP. Le plus actif est l'*Alberta Research Council*, suivi du *Centre de recherche industrielle du Québec* et de la société ORTECH International de l'Ontario. En 1994, les dépenses engagées par ces trois organismes en R-D équivalaient à 70 p. 100 des dépenses engagées par l'ensemble des OPR.

LA COLLABORATION DANS LE DOMAINE DE LA R-D

Le milieu de la R-D du Canada accorde de plus en plus d'importance aux efforts de collaboration entre les chercheurs des entreprises, des universités et des gouvernements. Ils s'efforcent de constituer des réseaux nationaux de R-D et d'accorder des priorités plus élevées à des projets de recherche industrielle bien ciblés. Des consortiums de collaboration en R-D ont coordonné des tentatives multidisciplinaires de mise au point de technologies pour des «systèmes intelligents» destinés à intégrer la fabrication et pour des systèmes de communications personnelles.

Afin de faciliter ces efforts de collaboration en R-D, le gouvernement fédéral a mis en place les réseaux de centres d'excellence. Ils regroupent les chercheurs les plus éminents avec pour objectif d'accroître les compétences en recherche et d'améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie. Chacun de ces réseaux est le fruit d'une collaboration multidisciplinaire incomparable d'équipes formées des meilleurs chercheurs du pays. Les 14 réseaux qui existent aujourd'hui donnent accès à plus de 500 chercheurs canadiens parmi les plus éminents. Plusieurs réseaux sont axés sur les sciences de la santé, les télécommunications et l'électronique.

L'infouroute, ou autoroute électronique, revêt une importance capitale dans l'essor de l'activité de recherche concertée. La prééminence du Canada en technologie des télécommunications facilitera beaucoup cette coopération accrue entre les spécialistes de la R-D.

LA QUALITÉ DES INFRASTRUCTURES DE R-D

Ce sont les personnes qui font de la R-D qui sont les mieux à même de juger de la qualité de ses infrastructures. Le Conference Board du Canada a réalisé, en 1994, une enquête sur cette question auprès des sociétés canadiennes et étrangères. Environ la moitié des répondants étaient d'avis que les installations du gouvernement et des universités au Canada étaient au moins comparables, sinon supérieures, aux installations équivalentes aux États-Unis.

Evert Communications a réalisé une étude comparable en 1996 pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Elle est arrivée à la conclusion que le personnel de R-D constitue le principal attrait pour les multinationales qui font de la R-D au Canada. L'infrastructure matérielle en place au Canada a également été mentionnée comme l'un des facteurs les plus importants.



Joignez-vous à un chef !

Lovat, chef de file mondial dans son secteur, a expédié ses tunneliers à plus de 350 chantiers, dans 20 pays, sur 6 continents.

Pourquoi Etobicoke ?

« Son emplacement, à quelques minutes des autoroutes, du centre-ville de Toronto et de l'aéroport international Pearson. »

« Tout ce qu'il nous faut à portée de la main. »

Pour en savoir davantage, communiquez avec Rick Field, directeur de l'expansion commerciale d'Etobicoke, au 416-394-8237

ou visitez notre site web, au www.busdev.city.etobicoke.on.ca



CITY OF
ETOBICOKE

CHAPITRE 16 — LES SERVICES FINANCIERS

Le système financier canadien offre une infrastructure stable et efficace pour faire des affaires, tant au pays qu'ailleurs dans le monde. La banque centrale, indépendante, met en œuvre une politique monétaire de lutte contre l'inflation et gère les opérations interbancaires. Les banques à charte et les sociétés de fiducie offrent à leurs clients des services de dépôt, de crédit et de paiement. Les bourses et les courtiers en valeurs mobilières s'occupent des titres vendus au public. Les compagnies d'assurance offrent des protections contre une vaste gamme de risques financiers. Les fournisseurs de services financiers spécialisés complètent ce système sophistiqué dans lequel travaillent plus de 500 000 Canadiens et Canadiennes.

LA BANQUE DU CANADA

La Banque du Canada, détentrice d'une charte fédérale, est la banque centrale du pays. Elle assume de façon indépendante les fonctions classiques d'une banque centrale dont l'émission de la monnaie. Elle assure des services au gouvernement en honorant ses chèques et en émettant des titres divers. Elle se manifeste sur les marchés des changes pour stabiliser le dollar.

C'est aussi la Banque du Canada qui décide de la politique monétaire. Ses politiques de lutte contre l'inflation sont destinées à maintenir le taux canadien d'inflation dans une fourchette précise et à protéger la valeur du dollar canadien. Cette fourchette a pour but notamment de faire mieux comprendre aux acteurs du marché financier et au public en général le sens des actions de la Banque par rapport à la politique monétaire.

Le «taux d'escompte» est considéré comme l'un des principaux indicateurs de la politique monétaire. C'est celui auquel la banque consent des prêts au jour le jour aux banques à charte. Les principaux intervenants sur les marchés monétaires l'utilisent très couramment dans leurs décisions de transactions à court terme.

LES BANQUES À CHARTE

Le système bancaire canadien est stable depuis longtemps. Il se classe au premier rang dans le monde pour sa santé d'après le *Global Competitiveness Report* de 1997 du Forum économique mondial.

Neuf banques nationales ont des chartes et sont réglementées par le gouvernement fédéral. Les actifs totaux des six plus grandes, toutes canadiennes, atteignaient presque le billion de dollars (10^{12}) en 1996. Les banques à charte offrent des installations de dépôt, des services de transferts de fonds, de crédit et toute une gamme de services d'investissement.

La réglementation financière du Canada permet l'établissement de réseaux de succursales bancaires et de grandes banques nationales. Grâce à cette réglementation, il y a maintenant plus de 8 000 succursales qui constituent un réseau serré. Il faut y ajouter plus de 13 000 guichets automatiques. Les banques canadiennes sont aussi très actives sur les marchés étrangers. En 1995, leurs actifs en devises étrangères représentaient près du tiers de leurs actifs totaux.

Banques canadiennes, 1996

Nom et actif (en milliards de dollars)

Banque Royale du Canada	218,0
Banque canadienne impériale de commerce	199,0
Banque de Montréal	169,8
Banque de Nouvelle-Écosse	157,3
Banque Toronto-Dominion	125,6
Banque Nationale du Canada	53,1
Total — Six plus grandes banques	922,8

Sources : Rapports annuels.

Des banques étrangères sont aussi présentes sur les marchés financiers canadiens avec leurs 43 filiales et leurs 37 bureaux de représentation. Elles se consacrent plutôt aux services de gros et aux prêts aux entreprises et assez peu aux opérations de détail.

LES SOCIÉTÉS DE FIDUCIE ET DE PRÊTS

Les sociétés de fiducie et de prêts sont le plus souvent constituées en sociétés en vertu des lois fédérales. La loi fédérale qui régit les activités de ces sociétés est la *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt*. Ces établissements prennent des dépôts et offrent des prêts; dans certains domaines, ils font concurrence aux banques à charte.

On compte 48 sociétés de fiducie et de prêts à charte fédérale au Canada dont la moitié environ appartient à des banques. La plupart se consacrent aux prêts hypothécaires. Les sociétés de fiducie et de prêts sont beaucoup moins présentes que les banques sur la scène internationale. En 1995, elles ne réalisaient que 12 p. 100 de leurs opérations à l'étranger.

LES COMPAGNIES D'ASSURANCE

Les compagnies d'assurance vendent des rentes et émettent des polices d'assurance sur la vie, sur la santé, sur les biens et sur les accidents. Il y a environ 140 compagnies d'assurance vie et 230 compagnies d'assurance sur les biens et les accidents au Canada.

Les compagnies d'assurance-vie sont actives sur les marchés financiers. Elles gèrent des fonds d'investissement distincts, y compris des fonds de retraite. Elles n'ont pas le droit de prendre des dépôts, mais font concurrence aux banques et aux autres institutions financières pour les mécanismes de financement à moyen et à long termes.

Les compagnies d'assurance IARD (incendie, accident, risques divers) offrent des polices d'assurance de biens, d'assurance responsabilité et d'assurance autre que l'as-

surance-vie. Ces sociétés ont besoin d'éléments d'actif réalisables à court terme et ne s'intéressent en règle générale qu'aux titres échangeables rapidement.

LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES DU GOUVERNEMENT

Les organismes financiers du gouvernement ont surtout pour mandat de venir en aide aux petites et moyennes entreprises (PME). Ils ne font pas concurrence au secteur privé mais offrent plutôt des services complémentaires, le plus souvent des garanties de prêts. La Banque de développement du Canada (BDC) et la Société pour l'expansion des exportations (SEE) sont deux institutions financières fédérales importantes au Canada.

La BDC offre des prêts, des garanties de prêts, du financement à l'exportation et du capital de risque ainsi que des services de conseils en gestion et de formation. Elle travaille surtout dans le cadre d'alliances stratégiques avec les grandes banques canadiennes. En 1996, la valeur totale des nouveaux prêts consentis à des sociétés canadiennes dépassait le milliard de dollars.

La SEE a pour mandat d'aider les sociétés canadiennes à devenir plus concurrentielles sur les marchés d'exportation. Elle offre une vaste gamme de services financiers et de services de gestion, dont des assurances sur le crédit à l'exportation, le financement des ventes et des garanties d'exportation.

LES FONDS DE CAPITAL DE RISQUE

Au Canada, on peut trouver du capital de risque auprès de fonds d'investissement des travailleurs, de sociétés privées, de fonds financés en partie par le gouvernement ainsi que d'autres sources. En 1996, les fournisseurs de capitaux de risque ont investi 1 milliard de dollars, un record, dans 526 sociétés, soit une hausse marquée par rapport aux 616 millions de 1995. Ce sont les entreprises de technologie qui attirent le plus ce type de capitaux puisqu'elles représentaient 63 p. 100 des bénéficiaires en 1996.

LES COURTIER EN VALEURS MOBILIÈRES

Les courtiers en valeurs mobilières trouvent des investisseurs pour les sociétés qui cherchent des capitaux. Ils peuvent prendre ferme les titres d'une nouvelle offre publique d'actions ou réaliser des placements privés à titre d'agents. Dans ce dernier cas, cela revient souvent à placer des titres d'entreprises auprès de particuliers ou de sociétés. Les lois sur les valeurs mobilières sont moins rigoureuses pour les placements privés que pour les émissions publiques.

Grandes sociétés internationales de courtage ayant des bureaux au Canada, 1995

ABN AMRO Capital Markets Canada Ltd.	BNP (Canada) Valeurs Mobilières Inc.
Bunting Warburg Inc.	BZW Canada Ltd.
Citibank Canada Securities Ltd.	CS First Boston (Canada) Inc.
Daiwa Securities Canada Ltd.	Dominick & Dominick Securities Inc.
Goldman Sachs Canada	Hong Kong Bank Discount Trading Inc.
HSBC Capital Canada Inc.	Lehman Brothers Canada Inc.
McLean McCarthy Inc.	Merrill Lynch Canada Inc.
Mirabaud Canada Inc.	J.P. Morgan Securities Canada Ltd.
Morgan Stanley Canada Ltd.	The Nikko Securities Co. Canada Ltd.
Nomura Canada Inc.	Refco Futures (Canada) Ltd.
Salomon Brothers Canada Ltd.	Smith Barney Canada Inc.
Yamaichai International (Canada) Ltd.	

Source : Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM).

Il y a environ 170 sociétés de courtage en valeurs mobilières au Canada dont des filiales de grandes sociétés étrangères. Plus de 95 p. 100 de toutes les transactions de titres passent entre les mains des membres de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM).

LES BOURSES DES VALEURS MOBILIÈRES

Plus de 80 p. 100 des transactions de valeurs mobilières se font à la Bourse de Toronto (TSE). Elle est aussi le deuxième marché en importance en Amérique du Nord au point de vue de l'activité et le dixième à l'échelle mondiale. Il y a des bourses de valeurs mobilières plus petites à Montréal, à Vancouver et à Calgary et une bourse des marchandises à Winnipeg.

L'inscription des titres d'une société à l'une de ces bourses est relativement simple mais chacune d'elles a ses propres règles pour les nouvelles inscriptions. Ces conditions d'inscription à la cote s'apparentent souvent à celles en vigueur aux bourses des États-Unis.

Les grandes sociétés mobilisent des fonds de façon régulière par l'émission d'obligations et de débentures. En règle générale, ce sont les courtiers en valeurs mobilières qui s'occupent de la souscription et de la mise en circulation des titres. Le marché secondaire hors bourse assure la liquidité pour les acheteurs.

LA RÉGLEMENTATION DU SECTEUR FINANCIER

Les gouvernements fédéral et provinciaux réglementent divers aspects du secteur des services financiers. Le gouvernement fédéral est le seul à pouvoir réglementer les banques. Les principaux organismes fédéraux de réglementation sont le ministère des Finances, la Banque du Canada, le Bureau du surintendant des

institutions financières et la Société d'assurance-dépôts du Canada. Les provinces réglementent les bourses des valeurs mobilières, les courtiers en valeurs mobilières et les marchés qui relèvent de leur juridiction et elles jouent un rôle dans la réglementation des autres fournisseurs de services financiers, mais pas les banques.

Les réformes de la réglementation entreprises en 1987 et en 1992 ont fait disparaître nombre des distinctions classiques entre les divers sous-secteurs des services financiers. Les banques, les sociétés de fiducie et de prêts, les courtiers en valeurs mobilières et les compagnies d'assurance peuvent dorénavant élaborer de nouveaux produits et, dans de nombreux cas, se font concurrence en ouvrant des filiales ou en achetant des sociétés dans d'autres sous-secteurs des services financiers. Par exemple, les banques et les sociétés de fiducie peuvent désormais entrer sur le marché des valeurs mobilières et des autres formes d'investissement. Toutes les banques possèdent maintenant des maisons de courtage ou des compagnie d'assurance, et parfois les deux.

De nouveaux textes de loi mettant en œuvre de nouvelles réformes et des énoncés de politique annonçant d'autres mesures ont été adoptés en février 1997. La loi a été votée le 30 juin 1997. Les banques qui n'acceptent pas de dépôts au niveau du détail ne sont plus dorénavant tenues de faire assurer leurs dépôts par la Société d'assurance-dépôts du Canada. Les institutions financières disposent dorénavant d'une plus grande marge de manœuvre pour créer des coentreprises. Les compagnies d'assurance mutuelles ont aussi plus facilement accès à du capital de risque.

D'après un énoncé de politique de février 1997, les banques étrangères vont avoir le droit d'ouvrir des succursales. Ces propositions sont discutées dans le

cadre des négociations de l'Organisation mondiale du commerce pour parvenir à une entente globale sur les services financiers.

Dans l'ensemble, les réformes ont accru sensiblement la concurrence dans le secteur des services financiers.

Les institutions financières mettent au point des produits plus pratiques et novateurs, le tout à des prix attrayants. Le reste des réformes attendra le rapport final du groupe de travail du gouvernement fédéral sur ce secteur d'activité et sur sa réglementation, dont la publication est prévue pour septembre 1998.

CHAPITRE 17 — LE SECTEUR DE L'ÉNERGIE

Le Canada est un exportateur net d'énergie. Ses réserves abondantes, ses installations efficaces de production et de traitement et un système de distribution sophistiqué assurent dans tout le pays des approvisionnements constants et à prix raisonnable. On trouve tous les types d'énergie dans pratiquement chacune des régions du Canada. Le gaz naturel est la seule exception puisqu'il n'est pas encore disponible dans le Canada atlantique ni dans les régions nordiques à la population éparse.

Les sociétés canadiennes peuvent choisir entre plusieurs formes d'énergie. La plus en demande est le pétrole avec 39 p. 100 de la consommation totale d'énergie. Vient ensuite le gaz naturel avec 28 p. 100, suivi du charbon avec 12 p. 100. L'hydroélectricité et le nucléaire répondent respectivement à 11 et 4 p. 100 de la demande alors que les 6 p. 100 restants vont au bois, à la tourbe et aux énergies solaire et éolienne.

À quelques exceptions près, les prix de l'énergie sont plus faibles au Canada que dans les autres pays du G7. Les prix fluctuent selon le type de consommateurs et l'emplacement, ce qui fait qu'il est difficile de faire des comparaisons internationales précises pour montrer l'avantage concurrentiel du Canada dans ce domaine. Les investisseurs éventuels peuvent facilement obtenir des renseignements précis pour des endroits et des types d'énergie donnés.

L'ÉLECTRICITÉ

Le Canada, avec ses surplus d'électricité, est l'un des plus gros exportateurs nets d'électricité du monde. À la fin de 1994, la capacité installée de 114 GW (gigawatts) classait le secteur canadien de l'électricité au

septième rang dans le monde. En 1995, sa production totale brute dépassait les 536 000 gigawatts/heure.

Afin d'assurer des approvisionnements fiables à tous leurs clients, les compagnies d'électricité conservent une capacité de production et de transport nettement supérieure aux besoins prévus pendant les périodes de pointe. En 1994, la marge de réserve globale était de 18 p. 100 et oscillait entre 8 p. 100 en Colombie-Britannique et à l'Île-du-Prince-Édouard et 39 p. 100 au Manitoba.

Pour offrir des garanties d'approvisionnement encore plus fiables, toutes les compagnies d'électricité ont interlié leurs réseaux. Cela leur permet d'acheter de l'électricité dans n'importe quelle région du pays pour répondre à des pointes de demande temporaires. Trente-six lignes d'interconnexion principales relient les provinces, ce qui élève la capacité globale de transfert à plus de 10 000 MW. Tout ce réseau est aussi relié à ceux de quelques États américains voisins.

Le système canadien de distribution d'électricité est très étendu, et un grand nombre de lignes traversent des régions éloignées où les mauvaises conditions atmosphériques peuvent interrompre le service. Malgré ces difficultés, le système se révèle très fiable en fonction des normes internationales. La fiabilité du service est en particulier très élevée dans les régions peuplées. C'est ainsi qu'en 1993, les clients de Edmonton Power, qui habitent une grande ville, n'ont en moyenne été privés d'électricité que pendant 17 minutes. Au cours de la même année, Ontario Hydro, qui dessert une grande superficie avec de nombreux clients dans des

Tarifs d'électricité par province, 1996

Cents par kilowatt/heure, taxes comprises

Province	Service commercial	Industriel
Terre-Neuve	10,30	6,18
Île-du-Prince-Édouard	11,75	8,14
Nouvelle-Écosse	10,75	6,95
Nouveau-Brunswick	9,63	5,97
Québec	9,40	5,54
Ontario	11,30	8,45
Manitoba	7,38	4,78
Saskatchewan	11,28	8,23
Alberta	8,58	5,71
Colombie-Britannique	6,73	4,99
Canada	9,57	6,56

Note : Basés sur une ville donnée dans chacune des provinces et sur une consommation mensuelle de 25 000 kw/h pour les consommateurs commerciaux et de 400 000 kw/h pour les consommateurs industriels.

Source : Direction générale des ressources énergétiques, Ressources naturelles Canada.

régions rurales, n'a eu qu'une moyenne d'interruption du service de 25 minutes pour toute l'année.

Les prix de l'électricité au Canada sont parmi les plus faibles des pays industrialisés. En avril 1996, National Utility Service (Canada) Ltd a réalisé une enquête auprès des utilisateurs industriels et commerciaux de 15 pays. Il n'y avait que l'Afrique du Sud à avoir des prix plus faibles que les nôtres. Les tarifs canadiens était de 30 à 40 p. 100 inférieurs à ceux en vigueur au Royaume-Uni, aux États-Unis et en France, et deux fois moins élevé que ceux de Belgique, d'Italie, d'Allemagne et d'Espagne.

LE PÉTROLE

Le Canada est le dixième producteur de pétrole (y compris les liquides de gaz naturel) au monde. Sa production quotidienne avoisine les 400 000 mètres cubes. Le pays disposait de 1 259 millions de mètres cubes de réserve en 1995, dont 70 p. 100 se trouvaient en Alberta.

Le pétrole brut est acheminé essentiellement par oléoduc de l'Alberta vers les raffineries des régions de Vancouver (Colombie-Britannique), de Sarnia (Ontario) et de Montréal (Québec). Les raffineries de la région atlantique importent leur pétrole brut pour des raisons de logistique, mais ces importations sont plus que compensées par les exportations de pétrole brut de l'Ouest du pays. Le nouveau gisement pétrolier d'Hibernia, au large des côtes de Terre-Neuve, devrait produire ses premiers barils de pétrole en 1997, dotant l'Est du pays d'une nouvelle source d'énergie.

Prix des produits pétroliers dans certains pays de l'OCDE septembre 1996

Cents par litre, taxes comprises

Pays	Essence	Mazout domestique
États-Unis	46,6	33,8
Canada	58,1	37,9
Royaume-Uni	133,1	34,9
Allemagne	145,8	46,3
France	167,6	60,4
Italie	170,2	127,3

Source : Statistique Canada et Ressources naturelles Canada, *Guide statistique de l'énergie*, n° 57-601 au catalogue, décembre 1996.

Les raffineries tournent à environ 80 p. 100 de leur capacité de production installée. Les grandes pétrolières intégrées et de nombreux distributeurs locaux se font concurrence pour ces produits sur un marché ouvert. Les raffineries canadiennes ont des surplus de capacité et de stocks suffisants pour alimenter le marché intérieur et sont aussi des exportateurs nets de produits pétroliers. Lorsqu'une solution avantageuse s'impose pour des raisons pratiques, il est facile d'importer du pétrole des États-Unis. Les prix des produits pétroliers sont faibles au Canada par rapport à ceux observés dans la plupart des pays industrialisés.

LE GAZ NATUREL

Le Canada est le troisième producteur de gaz naturel au monde, avec des réserves de 1 899 milliards de mètres cubes. Environ 80 p. 100 de la production commercialisable, qui atteignait 148,1 milliards de mètres cubes en 1995, vient de l'Alberta. La moitié de cette production est exportée vers les États-Unis, et le reste est acheminé par un vaste réseau de gazoducs qui va jusqu'à l'île de Vancouver à l'Ouest et jusqu'à la ville de Québec à l'Est.

Après la déréglementation de l'industrie en 1985, on a vu apparaître un marché très concurrentiel. Les acheteurs peuvent faire affaire directement avec les producteurs ou d'autres intermédiaires et ne dépendent plus des sociétés propriétaires des gazoducs. L'industrie gazière suit de près les variations de l'offre et de la demande de gaz au Canada et aux États-Unis pour pouvoir répondre à toute demande de pointe anticipée. De nouvelles installations d'entreposage ont été construites pour permettre de faire face aux fluctuations saisonnières et de garantir des approvisionnements encore plus fiables. Environ le tiers du gaz naturel consommé vient des réservoirs souterrains de gaz naturel liquéfié.

Prix du gaz naturel dans les pays du G7, 1995

Dollars par 107 kcal; pouvoir calorifique supérieur

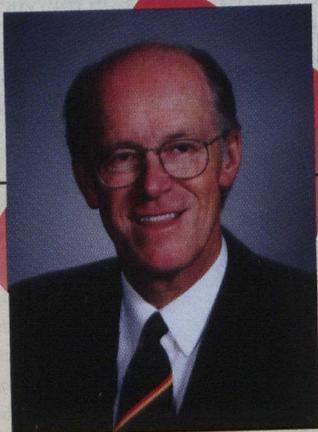
Pays	Industries	Ménages
Canada	69,8	162,2
États-Unis	101,9	232,8
Royaume-Uni	127,1	336,7
France	161,0	500,5
Italie	173,7	666,3*
Allemagne	184,8*	476,8
Japon	490,4	1 410,7

* Prix de 1994.

Source : Agence internationale de l'énergie, *Energy Prices and Taxes*, deuxième trimestre de 1996.

Les prix du gaz naturel varient en fonction du type et de la durée du contrat passé entre le distributeur et le consommateur. D'après des statistiques publiées par l'Agence internationale de l'énergie, le prix du gaz naturel canadien est environ inférieur de 30 p. 100 aux prix américains. Il est aussi inférieur de 60 p. 100 aux prix en vigueur en Allemagne et ne représente qu'une fraction du prix japonais.





Maire de Markham
Donald Cousens

MARKHAM

Pour de Meilleures Possibilités D'Avenir

Qu'il s'agisse de fibres optiques ou de la toute nouvelle technologie en matière d'ordinateurs portatifs, la ville de Markham offre actuellement des possibilités de conception et de travail à la fine pointe de la technologie.

En réalité, le fait que nous ayons été nommés la capitale canadienne de la haute technologie n'est pas un hasard. Plus de 700 entreprises oeuvrant dans ce domaine ont décidé de s'implanter à Markham, dont IBM, Apple, Digital Equipment du Canada (DEC), Sun Microsystems, ATI Technologies, GEAC, Xebec Imaging, Saville Systems, Newstar Technologies.

Pourtant, la technologie n'est pas tout... Nous pouvons vous offrir de tout, des institutions financières à des entreprises faisant partie du secteur des services, une vaste gamme d'entreprises qui appartiennent à différents secteurs et qui ont aidé Markham à élargir et diversifier son économie. Jetons un coup d'oeil à d'autres entreprises qui ont ouvert leur siège social chez nous... American Express, Allstate Insurance, Liberty Health, A.C. Nielsen, Exco Technologies, Polygram, Lego, Timex, Pioneer, Toshiba, etc.

L'année dernière, d'autres entreprises se sont jointes à ces sociétés de grande importance, occupant 2 millions de pieds carrés additionnels d'espace de bureau et industriel en 1996 et 750 000 pieds carrés de plus au cours des six premiers mois de 1997.

Mais qu'est-ce qui attire vraiment ces entreprises nationales et internationales à Markham? Personne ne peut mieux répondre à cette question que le maire de Markham, Donald Cousens, un membre fondateur de la plus ancienne association technologique du Canada.

«Notre emplacement stratégique est avantageux, nos taux d'imposition peu élevés sont intéressants, et notre dévouement envers le service à la clientèle est exceptionnel. Tout cela nous aide considérablement à attirer les entreprises qui désirent déménager ou ouvrir une nouvelle succursale», déclare fièrement le maire de Markham, monsieur Cousens.

Comme le mentionne Stephen Chait, directeur du développement économique de Markham «Si les marchés canadiens ou nord-américains vous intéressent, le bureau du développement économique peut vous venir en aide de nombreuses façons. Nous pouvons vous aider à trouver l'emplacement immobilier qui vous convient, à identifier un associé qui pourra collaborer avec vous. Nous pouvons également faciliter les transferts de technologie. Nos services sont gratuits, et votre demande sera traitée en toute confidentialité et discrétion.»

Markham permet des associations productives et une collaboration dans le travail pour le bénéfice de tous. Nous rassemblons les personnes et les entreprises afin de bâtir une communauté prospère et florissante, à Markham et au Canada.



Communiquez avec Stephen Chait,
directeur du développement économique
Tel (905) 475-4871 Fax (905) 479-7764
Courrier électronique : edoinfo@city.markham.on.ca
Site web : www.city.markham.on.ca

SECTION 4 – SIX SECTEURS OFFRANT DES DÉBOUCHÉS

Le contexte et l'infrastructure des affaires décrits dans les sections précédentes fournissent des bases solides à n'importe quel type d'entreprise. Ces éléments permettent en effet aux sociétés implantées au Canada de gérer leurs affaires de façon efficace et concurrentielle et de commercialiser leurs produits partout dans le monde.

Tous les types d'entreprise bénéficient de ces avantages, quelque soit leur secteur d'activité. Cependant, les ressources humaines, le système d'éducation et les possibilités de recherche et développement (R-D) constituent des attraits majeurs pour les sociétés des secteurs à forte intensité de connaissances. Dans ces secteurs, les avantages fiscaux consentis, couplés à une infrastructure de R-D impressionnante, font du Canada le meilleur endroit du monde pour s'adonner à la R-D.

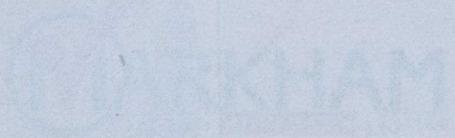
Cette section met en évidence les possibilités pour les entreprises de certains secteurs qui sont en bonne posture pour prendre rapidement de l'expansion à partir du Canada et pour réussir sur les marchés mondiaux. On y aborde six secteurs d'activité : ceux des appareils médicaux, des technologies de l'information, des semi-conducteurs, des technologies de fabrication de pointe, des produits pharmaceutiques et du secteur agroalimentaire. Il ne faut y voir que les exemples les plus manifestes des possibilités qui s'offrent aux entreprises installées au Canada. Tous les secteurs de l'économie canadienne offrent des débouchés intéressants aux investisseurs.

SECTION 4 – SIX SECTEURS OFFRANT DES DÉBOUCHÉS



Section 4 – Six secteurs offrant des débouchés

Pour de
Meilleures
Possibilités
D'Avenir



Markham
416-490-1111
www.markham.ca

CHAPITRE 18 — LES APPAREILS MÉDICAUX

UN APERÇU DU SECTEUR

L'industrie des appareils médicaux fabrique un vaste éventail de produits médicaux qui servent à des fins diagnostiques, thérapeutiques et de suivi, les médicaments mis à part. Parmi les catégories de produits figurent les instruments chirurgicaux, les moniteurs, l'équipement de thérapie par imagerie médicale, les accessoires fonctionnels, l'équipement de diagnostic, l'équipement hospitalier, les implants, le matériel dentaire, les lasers médicaux et les fournitures médico-chirurgicales. Les systèmes de gestion de l'information conçus à l'intention des hôpitaux, des foyers de soins infirmiers, des cliniques de médecins et des soins à domicile prennent une importance grandissante dans la prestation des soins de santé. Les ventes du secteur ont atteint 1,65 milliard de dollars en 1993.

L'industrie canadienne des appareils médicaux regroupe environ 800 entreprises. On y trouve à la fois des multinationales et des PME. Probablement plus des trois quarts d'entre elles sont de petites sociétés canadiennes. Les filiales canadiennes des multinationales sont en général de grandes entreprises qui ont commencé par être des succursales qui avaient pour mandat d'approvisionner le marché canadien, et peu d'entre elles étaient dotées d'installations de R-D d'appoint. Des entreprises plus petites et plus souples, disposant de produits novateurs, leur font de plus en plus concurrence. Ce secteur commence à être dominé par des sociétés spécialisées, visant des créneaux étroits mais offrant des débouchés mondiaux. Nombre de celles-ci exportent la moitié de leur production, quand ce n'est pas plus.

La domination des multinationales a fait que les dépenses globales en R-D de l'ensemble du secteur ne re-

présentent qu'environ 2 p. 100 des ventes. Les entreprises les plus petites consacrent cependant souvent 20 p. 100 ou plus de leur chiffre d'affaires ventes à la R-D.

Le gros de la production du secteur canadien des appareils médicaux est composé de fournitures médico-chirurgicales. La commercialisation de produits de technologie de pointe fait cependant apparaître de nouveaux marchés pour les produits suivants :

- les appareils cardiovasculaires;
- le matériel diagnostique et les systèmes logiciels;
- la robotique;
- les instruments miniaturisés;
- les produits microprocessorisés;
- l'imagerie médicale et la cartographie cérébrale;
- les biomatériaux;
- les systèmes d'information.

Bon nombre de sociétés canadiennes s'efforcent de former des alliances stratégiques avec l'étranger pour développer ces produits et d'autres qui semblent prometteurs. Ces alliances s'articulent autour de travaux conjoints de R-D, du développement de nouveaux marchés et de l'accès à des capitaux d'investissement.

LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT (R-D)

La recherche médicale canadienne a une excellente réputation à l'étranger. Tout au long de ce siècle, des chercheurs canadiens ont fait des découvertes à la fois dans les domaines du diagnostic et du traitement. Il y en a eu récemment qui ont touché la biomédecine, l'immunologie, la thérapie génique et le diagnostic et le traitement du cancer. Le niveau de recherches néces-

LA VILLE DE LONDON EN ONTARIO



GAGNANTE SUR TOUS LES TABLEAUX

Une collectivité peut-elle à la fois être un centre d'activités commerciales très dynamique et d'avant-garde et offrir un cadre de vie familiale sécuritaire et paisible ? Sans équivoque, la réponse est « oui » : c'est le cas de London, en Ontario.

Une étude effectuée récemment par la société KPMC Management Consulting indique que lorsqu'il s'agit des coûts d'exploitation liés à une activité commerciale, la ville de London est tout à fait concurrentielle par rapport à quatre villes américaines comparables et que, dans le domaine de l'élaboration des logiciels, ces coûts y sont les plus bas. « Nous n'avons aucune difficulté à persuader les gens du fait que London est une ville où la qualité de vie est très élevée, explique la mairesse, Dianne Haskett. Mais il ne faut pas oublier d'insister sur les nombreux avantages qui en font un centre d'activités commerciales de tout premier plan. »

LA SANTÉ AVANT TOUT

London compte parmi les chefs de file nord-américains en matière de soins de santé et de recherche médicale. La ville compte trois hôpitaux d'enseignement et elle est le siège de la faculté de médecine de l'Université de Western Ontario, du John P. Robarts Institute (le plus grand établissement privé de recherche médicale au Canada), et de nombreux autres établissements de recherche. London est reconnue à l'échelle internationale en tant que centre de recherche et de traitement dans les domaines des accidents cérébro-vasculaires, de la transplantation d'organes et de la chirurgie se rapportant à l'épilepsie. Les chercheurs y contribuent à l'avancement des connaissances ayant trait au sida, à la maladie d'Alzheimer, à la thérapie génique, et à l'imagerie médicale avancée. À London, quelque 22 400 emplois sont attribuables au secteur de la santé, qui engendre 1,1 milliard de dollars dans l'économie de la région.

Cet atout offre des occasions et des perspectives de développement et de croissance sans égal. La présence du University Research Park, où déjà plus d'une vingtaine de sociétés et d'organismes se sont installés, favorise le transfert de la technologie.

DES GENS « BRANCHÉS »

L'infrastructure des télécommunications de London est comparable ou supérieure à celle de New York, d'Atlanta, de Boston et de Chicago. Grâce à une main-d'œuvre diversifiée et bien formée, London est devenue le plus important centre canadien de communications téléphoniques, comptant plus d'un millier de télé-vendeurs.

L'infrastructure de pointe dont dispose la ville de London en matière de télécommunications sert d'assise au réseau LARG*net. Accessible aux milieux médical, de l'enseignement et de la recherche de London, le réseau fait appel au mode de transmission asynchrone et à la fibre optique. Un nouveau segment du réseau, LARG*health, vise à servir de registre de dossiers médicaux à l'échelle communautaire et à permettre aux personnes qui administrent des soins de communiquer entre elles par voie électronique.

ATOUTS TRADITIONNELS ET IDÉES NOVATRICES

Depuis le milieu du XIX^e siècle, London est un important centre régional d'activités commerciales. De nombreuses industries et sociétés nationales et multinationales en ont établi les solides fondements. Canada Trust, London Life, Kellogg's, 3M, CAMI, Siemens, General Motors et Labatt's, ne sont que quelques-unes des plus renommées.

Le Conseil national de recherches du Canada établira sous peu le nouvel Institut des technologies intégrées de fabrication, dans le Research Park de London, ce qui aura pour effet de galvaniser le secteur manufacturier déjà très dynamique de la ville. Walter Petryschuk, directeur du nouveau centre, estime que la présence de l'Institut rejaillira sur la région toute entière en offrant un atout supplémentaire certain pour les investisseurs éventuels, puisque les fabricants seront attirés par l'idée d'y trouver une vaste gamme de ressources pour répondre de façon concrète à leurs besoins.

Dotée d'une structure économique diversifiée et bien implantée, London est devenue le pôle d'attraction de nombreuses entreprises spécialisées dans l'élaboration de logiciels et dans les technologies de l'environnement.

À PROXIMITÉ DE TOUT ET EN MESURE DE CROÎTRE

London est située à deux heures à peine de Détroit et de Toronto, sur le parcours de la route principale qui relie la grande région industrielle du Canada au Nord-Est des États-Unis. Elle se trouve à huit heures de route d'un périmètre qui englobe quelque 150 millions de personnes. Les services ferroviaires permettent d'atteindre de nombreuses destinations tant au Canada qu'aux États-Unis et quelque 70 vols par jour sont accessibles à l'aéroport international de London.

Grâce à un vaste projet d'annexion réalisé en 1993, la ville de London dispose d'une impressionnante réserve de terrains à divers stades d'aménagement et d'un inventaire des immeubles accessibles.

UNE ADMINISTRATION MUNICIPALE EFFICACE

En 1992, un magazine spécialisé d'envergure nationale désignait la ville de London comme étant la ville la mieux administrée au pays. On y soulignait la faiblesse des taux d'imposition et du taux de criminalité, l'excellence des services de transports en commun et de l'état des routes, et l'efficacité et les méthodes de fonctionnement modernes du service de police. En 1995, une enquête nationale réalisée à l'échelle nationale par un autre magazine vantait la qualité des services de soins de santé de la ville et ses normes élevées en matière de traitement des eaux et de gestion des déchets.

Le bureau de développement économique de la ville dispose d'une base de données étendue contenant des renseignements sur le marché, les fournisseurs, les coûts de la main-d'œuvre et des services publics, les taux d'imposition, et les lieux d'activités industrielles et commerciales de la région. Ainsi, il est en mesure de renseigner et d'aider toute entreprise intéressée.

LA FORMATION CONTINUE

Comptant une population de quelque 25 000 étudiants, l'Université de Western Ontario est l'une des meilleures au Canada. Le Fanshawe College offre par ailleurs plus de 85 programmes de formation professionnelle dans les domaines des arts appliqués et de la technologie, en plus des programmes de formation sur mesure adaptée aux besoins des entreprises de la région. Près de la moitié des travailleurs de London ont reçu une formation post-secondaire.



LA VIE RÉVÉE

La ville de London est aussi renommée pour ses boulevards bordés d'ombre, la beauté de ses parcs et le charme de son architecture victorienne. Soucieuse et fière de ses traditions, elle n'en est pas moins une ville moderne et dynamique. Elle compte un parc imposant d'habitations à prix abordables, des établissements scolaires de qualité et elle jouit en outre d'un taux de criminalité peu élevé. Les habitants de London disposent d'excellents magasins, de nombreux restaurants, d'un centre de congrès de classe internationale, d'un théâtre professionnel, d'un orchestre symphonique communautaire, d'un système de bibliothèque communautaire étendu et de nombreux autres avantages qui enrichissent la vie des particuliers. Mark Pickard, vice-président et directeur général de la société Sparton of Canada, fabricant de matériel électronique de London, affirme que les entreprises de la ville n'ont aucune difficulté à recruter des employés de qualité. « London est considérée comme étant l'une des villes où la qualité de vie est parmi les meilleures qui soient. Elle offre tous les avantages que l'on puisse souhaiter : ceux d'une petite ville attachée aux valeurs familiales et ceux d'une grande agglomération pour ce qui est du divertissement. »



DONNÉES SUR LONDON

Population :	330 000
Superficie :	16 638 hectares
Habitants maîtrisant une deuxième langue :	51 545
Dépenses moyennes par ménage :	45 829 \$
Population active :	192 000
Cote de solvabilité municipale (Moody's) :	AAA
Ventes au détail par habitant :	7 000 \$
Prix moyen d'une maison (bungalow isolé) :	146 000 \$
Terrains à zonage industriel :	436 hectares
Nombre de chambres d'hôtel / de motel :	2 767
Coût de location d'espaces à bureaux zone suburbaine classe A, le pied carré :	16 \$

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec : City of London Economic Development Office

11e étage, 300, avenue Dufferin
C.P. 5035, London
(Ontario) Canada N6A 4L9

Téléphone (519) 661-4545

Télécopieur (519) 661-5331

courrier électronique :
webmaster@city.london.on.ca

saires pour en arriver là fait que ce secteur vient au second rang pour les dépenses en R-D, derrière les télécommunications.

Au Canada, l'infrastructure de la R-D dans le secteur de la santé est solide. On a calculé que les universités accaparent 54 p. 100 des dépenses de R-D du secteur des soins de santé. L'industrie a, quant à elle, engagé 21 p. 100 des dépenses, suivie des hôpitaux et des centres de recherche médicale, qui ont engagé 19 p. 100 des dépenses totales. Il existe au Canada plus d'une centaine de laboratoires d'essais cliniques répartis dans les universités, les hôpitaux et les organismes indépendants.

Toute une gamme de mécanismes de collaboration sont mis en œuvre pour veiller à ce que la recherche dans les universités et les centres de recherche débouche sur de nouveaux produits fabriqués par l'industrie. De fait, beaucoup des petites sociétés de fabrication d'appareils médicaux ont vu le jour dans le but de commercialiser les résultats des travaux universitaires de R-D. Les liens entre sociétés, universités et hôpitaux ont également favorisé l'élaboration de prototypes, les essais cliniques et la mise au point finale des produits. Les gouvernements favorisent cette coopération en finançant divers programmes et en venant en aide aux consortiums et aux réseaux.

LES PROGRAMMES DE FINANCEMENT DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le gouvernement fédéral dispose de plusieurs programmes de financement qui lui permettent de venir en aide à des sociétés privées qui font de la R-D, des tests et du développement de produits dans le domaine de la santé. Trois grands organismes fédéraux s'occupent de ces questions.

Le Conseil national de recherches du Canada (CNRC) fournit des fonds dans le cadre de son Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI). Le Conseil de recherches médicales (CRM) offre des programmes destinés à couvrir certains des coûts directs de la recherche biomédicale en milieu universitaire. Quant au Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie (CRSNG), sa principale fonction consiste à promouvoir la recherche universitaire en sciences et en génie.

LES PROGRAMMES PROVINCIAUX

Que ce soit à titre individuel ou en collaboration avec le gouvernement fédéral, les provinces offrent au secteur de la santé divers types d'aide.

- L'Ontario a créé des centres d'excellence afin de favoriser une plus grande collaboration entre l'in-

dustrie et les universités. Ces centres ont aidé l'industrie des appareils médicaux à mettre au point des produits et des services novateurs et techniquement perfectionnés.

- Le Québec, par l'entremise de son ministère de l'Industrie et du Commerce, dispense un programme d'aide à l'industrie des appareils médicaux.
- En Colombie-Britannique, le *Science Council* a participé à la création du *Medical Devices Development Centre*, consortium composé d'un hôpital, d'universités et de diverses entreprises privées.
- L'Alberta offre un programme de commercialisation de la technologie dans le cadre duquel les entreprises peuvent obtenir un appui en vue de la concrétisation d'idées novatrices, dont des produits et procédés liés à la santé.

DES AVANTAGES CONCURRENTIELS

UNE FORTE DEMANDE INTÉRIEURE

Les Canadiens s'attendent à recevoir des soins de santé de grande qualité. La demande d'appareils médicaux, par habitant, est la quatrième au monde. En termes absolus, le Canada figure parmi les dix plus gros marchés nationaux du monde, et ses ventes ont totalisé 3 milliards de dollars en 1995. Les entreprises locales répondent à environ 40 p. 100 des besoins du marché.

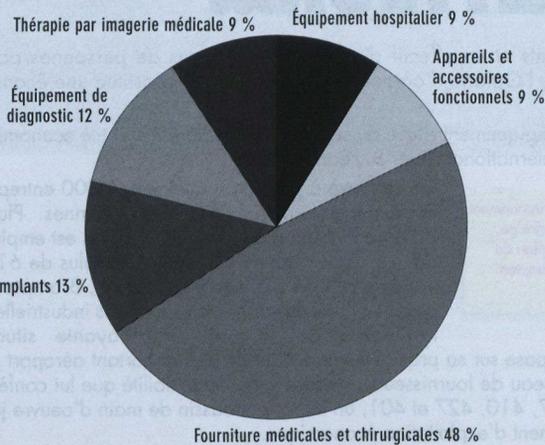
Environ la moitié de la demande du marché canadien des appareils médicaux vise les fournitures médico-chirurgicales. L'autre moitié est répartie en parts plus ou moins égales en cinq catégories : la thérapie par l'imagerie médicale, les implants, l'équipement hospitalier, le matériel diagnostique et les accessoires fonctionnels.

UNE BASE D'EXPORTATION EXCEPTIONNELLE

Les États-Unis représentent plus de 40 p. 100 du marché mondial des appareils médicaux, et la demande est satisfaite, pour une part importante, par les importations. En 1993, la valeur totale des importations des États-Unis s'élevait à 5 milliards de dollars américains.

Environ le tiers de la production canadienne d'appareils médicaux est exporté, et près de 60 p. 100 de ces exportations vont aux États-Unis. Les droits applicables à toutes les exportations canadiennes à destination des États-Unis seront supprimés d'ici 1998. En vertu des dispositions de l'ALÉNA, tous les tarifs douaniers sur les importations entrant au Mexique seront éliminés progressivement d'ici le 1^{er} janvier 2004.

Le marché canadien des appareils médicaux



Source : Instruments médicaux du Canada, *L'industrie canadienne des instruments médicaux : enquête annuelle sur les tendances de la production dans l'industrie, 1993.*

DES RESSOURCES HUMAINES DE QUALITÉ SUPÉRIEURE

L'industrie canadienne des appareils médicaux emploie près de 20 000 personnes. Elle a l'avantage de pouvoir puiser dans un vaste bassin de professionnels bien formés et expérimentés. La priorité que le Canada accorde aux soins de santé a suscité un intérêt marqué pour la recherche sur les appareils médicaux.

Trente-neuf universités offrent des programmes menant à un diplôme de premier cycle en ingénierie et en sciences appliquées, et 35 d'entre elles ont des programmes de maîtrise et de doctorat dans ces disciplines. Seize universités ont des facultés de médecine, et 14 ont des programmes de formation en ingénierie biomédicale.

DES COÛTS TRIBUTAIRES DE L'EMPLACEMENT CONCURRENTIELS

Une vaste étude des coûts des entreprises au Canada et aux États-Unis, réalisée par KPMG Canada en 1996, comportait un volet sur le secteur des appareils médicaux avec un modèle d'usine type d'équipement électromécanique. Cette étude a permis de constater que les coûts tributaires de l'emplacement étaient plus faibles dans les 13 villes canadiennes que dans les 10 villes amé-

ricaines de l'étude. Cela s'explique essentiellement par la différence des coûts de main-d'œuvre. En 1997, KPMG a ajouté 15 villes de cinq pays européens à sa comparaison, et le Canada avait encore les coûts qui varient en fonction de l'emplacement les plus faibles.

UNE RÉGLEMENTATION AVANTAGEUSE

La réglementation concernant les appareils médicaux est du ressort de la Direction générale de la protection de la santé de Santé Canada. Elle vise à protéger la santé et la sécurité des Canadiens et des Canadiennes mais s'efforce de le faire efficacement. Le gouvernement fédéral préfère obtenir la conformité volontaire de l'industrie grâce à des consultations systématiques au lieu d'imposer seul ses décisions. Il s'efforce aussi d'harmoniser le système canadien avec les exigences réglementaires internationales.

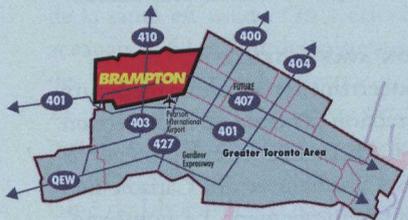
Le cadre réglementaire du Canada favorise les exportations. En effet, la production destinée à l'exportation n'est tenue de respecter que les normes du pays destinataire. C'est ce qui a permis aux petites sociétés canadiennes du secteur de se tourner fermement vers les marchés extérieurs.

Plusieurs multinationales ont pris conscience des avantages du cadre réglementaire canadien par rapport à celui des États-Unis. Des multinationales comme Everest & Jennings, Medtronic, Johnson & Johnson et Mallinckrodt, ont donné des mandats d'exportation à leurs filiales canadiennes.

LES PERSPECTIVES

Le secteur des appareils médicaux est fortement influencé par les efforts du secteur de la santé pour réduire ses coûts. Ce dernier cherche des produits efficaces et des approches novatrices à la prestation des soins de santé. Le vieillissement de la population permet aussi de s'attendre à une forte poussée de la demande de produits et de services médicaux, en particulier quand la génération des «baby-boomers» atteindra la cinquantaine. Les mêmes tendances se manifesteront aux États-Unis, le plus grand marché mondial pour les appareils médicaux. Les sociétés implantées au Canada seront en excellente position pour mettre au point des appareils médicaux et pour les commercialiser dans toute l'Amérique du Nord.

UN ENDROIT PROMETTEUR...



Avec 4,5 millions d'habitants et un effectif d'environ 2,9 millions de personnes actives qui génèrent 40% du PIB de l'Ontario, l'agglomération de Toronto constitue une économie d'ampleur internationale.

La ville de Brampton est stratégiquement située au sein de cette importante entité économique, juste au nord de l'aéroport international Lester B. Pearson.

La gestion du changement dans un environnement économique concurrentiel est un principe fondamental inhérent du nouveau plan de développement économique de Brampton.

Le maire Peter Robertson

On retrouve à Brampton quelques 7 000 entreprises qui emploient environ 100 000 personnes. Plus de 30% de la main d'œuvre de Brampton est employée dans le secteur manufacturier. Avec plus de 61 millions de pi² de bâtiments industriels, Brampton est devenue l'une des principales localités industrielles de la région de Toronto. L'attrayante situation

économique de Brampton repose sur sa proximité immédiate du plus important aéroport international du Canada, son réseau de fournisseurs diversifié, son accessibilité que lui confère le voisinage des autoroutes 407, 410, 427 et 401, un important bassin de main d'œuvre jeune et qualifiée, et un environnement d'exploitation économique.

L'économie de Brampton génère deux importantes activités : l'exportation vers les marchés internationaux, et absorption par les marchés locaux de produits manufacturés destinés au grand public.

Des produits fabriqués à Brampton comme les véhicules de la famille LH de Chrysler, les équipements aéronautiques de SPAR, les équipements de télécommunication de Nortel, les équipements d'automatisation de Siemens, les spiritueux de Bacardi-Martini, les produits fabriqués par Brampton Bricks dans ses installations ultra-modernes, les services et la technologie de construction routière d'Ambro, et d'autres produits industriels, sont distribués à travers le monde entier. L'économie de Brampton est animée par l'innovation et la technologie élaborée par ses industries essentielles.

Le marché domestique que représentent la région de Toronto, l'Ontario et l'ensemble du Canada est un autre important moteur de notre économie. Une fraction importante des entreprises établies à Brampton se consacrent à la satisfaction des besoins non seulement des 4,5 millions d'habitants de la région de Toronto, mais aussi de l'ensemble du Canada. De ce fait, la situation stratégique de Brampton dans l'agglomération la plus peuplée du Canada lui confère un excellent avantage économique.

Infrastructure moderne

Les avantages que donnent à Brampton sa situation géographique, sa main d'œuvre, ses emplois et son infrastructure propulseront la ville dans le prochain siècle.

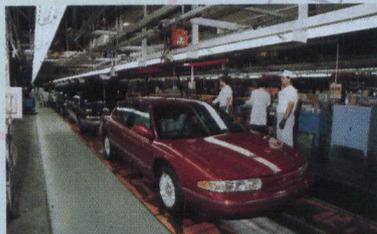
*Dennis Cutajar
Directeur du Bureau de développement économique*

Un regard sur l'avenir révèle que Brampton possède les capacités de service, les terrains, l'infrastructure et les caractéristiques de qualité de vie qui lui permettront d'atteindre un chiffre de population de 300 000 d'ici 1998 et de doubler sa population actuelle d'ici 2018. Brampton, par son ampleur, est aujourd'hui la 15^e ville du Canada. D'ici 2021 Brampton projette devenir la 10^e plus grande ville du Canada.

Le plus important projet mondial d'infrastructure se déroule actuellement dans la réalisation de l'autoroute 407. Cette autoroute moderne de 69 kilomètres sera la troisième voie de communication est-ouest de l'agglomération de Toronto, qui par sa population occupe le 8^e rang en Amérique du Nord. Brampton sera la principale bénéficiaire de cette autoroute, qui traversera son territoire sur 25 kilomètres et sera ainsi un puissant outil de développement économique. Dans notre plan officiel d'occupation des sols nous avons identifié d'excellents sites de développement de parcs industriels sur les deux côtés de l'autoroute 407; ces parcs industriels deviendront des adresses de prestige pour tous les types d'industries.

Brampton reconnaît aussi l'importance de la construction d'infrastructures de télécommunication modernes pour satisfaire les besoins de ses industries et de ses habitants. Ceci se manifeste par exemple dans un programme local de réalisation d'une autoroute électronique intégrée intitulé «Brampton gets wired». Nous effectuons une transformation économique telle que n'en connaissent que les principales économies urbaines du Canada et des États-Unis.

Pour un prospectus détaillé des possibilités qu'offre Brampton, veuillez contacter le Bureau de développement économique, ou visiter notre site W3 à l'adresse www.city.brampton.on.ca.

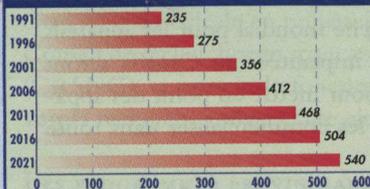


Dans ses installations ultra-modernes, l'un des joyaux de Brampton, Chrysler effectue l'assemblage des véhicules Intrepid, Concord et LHS.



Le manipulateur CANADARM de Spar, une réalisation canadienne réputée, est fabriqué à Brampton.

BRAMPTON - UNE CROISSANCE PROGRAMMÉE



La population de Brampton fera plus que doubler au cours des 20 prochaines années.

Prêt à décoller

BRAMPTON

1-888-381-BRAM
Bureau de développement économique
2 Wellington Street West
Brampton, Ontario, Canada L6Y 4R2

CHAPITRE 19 — LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

UN APERÇU DU SECTEUR

L'industrie des technologies de l'information (TI) est le secteur économique qui affiche la croissance la plus rapide du monde. Elle devrait avoir des revenus de 3,2 billions de dollars d'ici l'an 2000. La part canadienne de ce marché mondial est évaluée à 3 p. 100.

Ce secteur des technologies de l'information emploie plus de 300 000 personnes dans 15 000 entreprises implantées dans toutes les régions du pays. Sa production brute, en 1995, atteignait presque 64 milliards de dollars, une hausse de plus de 17 p. 100 par rapport à 1994. Ce secteur effectue 37 p. 100 du total de la R-D qui se fait au Canada. Il est aussi activement tourné vers les marchés extérieurs puisque près des trois quarts de sa production sont exportés.

Les segments les plus dynamiques de ce secteur sont ceux des produits de télécommunication, des produits pour Internet et enfin des produits destinés à intégrer téléphonie et informatique.

LES PRODUITS DE TÉLÉCOMMUNICATION

Le marché mondial des produits de télécommunication a été évalué aux environs de 168 milliards de dollars américains en 1995, en hausse par rapport aux 100 milliards de dollars de 1990. On prévoit que, au cours de la décennie à venir, sa croissance sera d'environ 8 p. 100 par an. Dans une grande mesure, la croissance s'opérera surtout dans les pays qui s'emploient à moderniser de fond en comble leur infrastructure des communications. Par ailleurs, certains marchés plus développés envisagent d'investir des capitaux importants dans les réseaux de télécommunication de pointe afin de garantir leur compétitivité dans un contexte économique de plus en plus fondé sur l'information.

L'industrie canadienne des télécommunications est reconnue comme un leader pour la mise au point et l'utilisation de nouveaux produits. Elle est composée de plus de 300 entreprises qui emploient presque 46 000 personnes. Elle est plus présente en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique. Ses revenus ont atteint 11,6 milliards de dollars en 1994, soit 21 p. 100 des revenus totaux du secteur des TI. Avec un taux moyen de croissance annuelle de 9 p. 100 depuis 1988, la fabrication des produits de télécommunication constitue l'un des secteurs industriels qui enregistre la croissance la plus rapide au Canada.

Trois sociétés canadiennes font partie des 50 principaux vendeurs de produits de télécommunication au monde : Northern Telecom (7^e place), Newbridge Networks Corporation (35^e) et Mitel Corporation (50^e). La société Northern Telecom Ltée (Nortel) est de loin la plus importante avec ses 65 000 employés dans le monde et des revenus mondiaux de près de 11 milliards de dollars. Il y a une seconde tranche d'une trentaine de sociétés qui ont acquis une excellente réputation sur les marchés mondiaux. On peut citer dans ce groupe Newbridge, Mitel, MPR Teltech, Glenayre, Eicon et SR Telecom. Le reste de l'industrie est composé d'au-delà de 250 petites entreprises dotées de compétences spécialisées et visant des créneaux précis, tant sur le marché national qu'à l'étranger.

LE RÉSEAU INTERNET

La croissance rapide de l'Internet a de profondes répercussions sur l'industrie de la TI. Il y a actuellement environ 40 millions de personnes qui sont branchées au réseau, et certains estiment qu'ils seront 250 millions en l'an 2000. Une enquête de Statistique Canada a révélé que, en mai 1996, 3,6 millions de ménages

(31,6 p. 100) possédaient un ordinateur et que 7,4 p. 100 des ménages avaient accès à l'Internet. Ces statistiques ne tiennent pas compte des utilisateurs qui ont accès à l'Internet depuis leur travail, leur école ou tout autre établissement public.

Il est difficile de classer les entreprises Internet dans les catégories traditionnelles de l'industrie de la TI. Une étude récente de Yorkton Securities Inc. a fait la distinction entre cinq types d'entreprises Internet, en fonction des produits et des services qu'elles offrent.

1. Les fournisseurs de service Internet (FSI) qui relient les utilisateurs au réseau.
2. Les entreprises qui installent la dorsale de l'Internet et louent ensuite des lignes téléphoniques aux FSI.
3. Les développeurs et les vendeurs de logiciels qui créent des applications vidéo et texte permettant de se promener sur le réseau, d'y faire de l'édition et du commerce électronique.
4. Les fournisseurs de contenu qui alimentent Internet en textes et en images.
5. Les spécialistes en sécurité informatique qui s'attaquent aux problèmes que posent les réseaux d'ordinateurs personnels.

Les fournisseurs Internet canadiens œuvrent dans chacun des secteurs décrits ci-dessus, et certains dominent même la scène internationale. On retrouve dans cette catégorie depuis les gros fournisseurs comme Nortel, Newbridge Networks Inc. et Corel Corporation jusqu'aux petites et moyennes entreprises axées sur un créneau particulier. Pour obtenir une liste des fournisseurs canadiens de matériel et de logiciels Internet, on consultera le site Web *Canadian Internet Product Showcase*, à l'adresse <http://www.canadait.com>.

L'INTÉGRATION DE LA TÉLÉPHONIE ET DE L'INFORMATIQUE (ITO)

Les sociétés du secteur de l'ITO mettent au point de nouveaux produits, services et systèmes intégrés de gestion de l'information dans un environnement multimédia. Ce secteur n'en est encore qu'aux premiers stades de son expansion avec un marché mondial évalué à 450 millions de dollars en 1994. Les analystes de l'industrie s'attendent à ce qu'il s'élève à 8 milliards de dollars avant le tournant du siècle. Avec ce potentiel élevé de croissance, le marché de l'ITO offre tout un train de possibilités de partenariats entre les sociétés canadiennes et internationales d'ITO.

Le gouvernement du Canada a lancé un programme spécialement conçu à l'intention de l'industrie de l'ITO qu'il a baptisé l'Initiative canadienne de l'ITO. Ses objectifs consistent à faire état des points forts de l'industrie canadienne, à la positionner sur le marché mondial de l'ITO, à attirer des capitaux étrangers au Canada et à favoriser la formation d'alliances stratégiques. Plus de 60 sociétés y participent.

La mise au point des technologies des «centres téléphoniques», de produits de téléconférence de données, de bon nombre de logiciels habilitants, de produits d'intégration de la voix et des données et de systèmes d'exploitation en temps réel pour les applications téléphoniques des ordinateurs personnels ne sont que quelques-uns des domaines où le savoir-faire canadien se fait remarquer.

Aucune société ne domine le marché ni ne fournit à elle seule des solutions ITO. L'industrie regroupe certains des principaux fabricants canadiens de produits de télécommunication, mais aussi des petites entreprises axées sur un créneau particulier. La clé de la réussite tiendra, pour toutes, dans la mise en place de coentreprises, de partenariats et d'alliances stratégiques.

LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT (R-D)

Le Canada a mis au point une vaste infrastructure de recherche pour appuyer les activités de R-D au sein de l'industrie de la TI. Les gouvernements fédéral et provinciaux favorisent activement les alliances entre les chercheurs des universités, des gouvernements et des entreprises. Ces alliances leur permettront de se maintenir à l'avant-scène des développements mondiaux des communications. (On trouvera au chapitre 15 une description générale des capacités canadiennes en R-D.)

LE RÉSEAU CANADIEN POUR L'AVANCEMENT DE LA RECHERCHE, DE L'INDUSTRIE ET DE L'ENSEIGNEMENT
Au cœur de l'infrastructure canadienne de la R-D en TI se trouve le CA*net, le réseau d'interconnexion national voué à la diffusion des résultats de recherche, qui relie les réseaux régionaux de toutes les provinces. Le Réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignement prend appui sur cette infrastructure de base, qui consiste en un réseau de communications à haute vitesse dont les utilisateurs œuvrent dans les milieux de R-D et de l'enseignement du secteur privé comme du secteur public. Plusieurs autres projets de communications à large bande sont aussi en cours de réalisation aux niveaux locaux et régionaux. L'un d'entre eux, OCRInet, mettra un réseau de fibres optiques MTA à la disposition de l'industrie,

et des centres de R-D universitaires et gouvernementaux de la région de la capitale nationale.

LES RÉSEAUX DE CENTRES D'EXCELLENCE

Les réseaux de centres d'excellence regroupent plus de 500 des chercheurs canadiens parmi les plus éminents. Deux de ces réseaux se livrent à des recherches sur les communications de pointe.

- l'Institut canadien de recherches en télécommunications s'intéresse particulièrement aux communications à large bande et sans fil.
- le groupe Dispositifs, circuits et systèmes microélectroniques intégrés à ultra grande échelle (Micronet) tient les rennes de la recherche sur les dispositifs, les circuits et les systèmes.

LES ALLIANCES DESTINÉES À FAIRE PROGRESSER LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA TI

Des chercheurs des universités, de l'industrie et du gouvernement ont créé plusieurs autres alliances dans des domaines connexes à la TI, dont les suivantes :

- le *B.C. Advanced Systems Institute* est une fondation sans but lucratif conjointement mise sur pied par l'industrie, les universités et le gouvernement. Elle se spécialise dans les systèmes évolués comme l'intelligence artificielle, la robotique, l'informatique, les télécommunications et la microélectronique.
- *Telecommunications Research Laboratories* effectue des recherches sur les réseaux et les systèmes, la photonique, les communications sans fil et l'accès aux réseaux.
- l'*Alberta Research Council* évalue les matières devant servir à l'électronique et aux télécommunications.
- le Centre canadien des communications maritimes (CCCM) se spécialise dans l'équipement, les systèmes et les services novateurs de communications maritimes.
- PRECARN, ou Association pour la recherche pré-concurrentielle, est un consortium national d'organismes des secteurs privé et public du Canada. Sa mission consiste à mieux sensibiliser l'industrie canadienne au potentiel actuel et futur des systèmes intelligents.

- l'Institut national d'optique mène des recherches sur les systèmes optiques, l'optoélectronique dans le visible et les infrarouges, et les systèmes d'analyses d'images et de vision.
- le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) étudie le traitement des signaux vidéo, de télévision et de télédistribution, la compression de la voix et le débruitage.
- le Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) exécute des travaux de R-D de haut niveau dans le domaine de l'informatique de pointe.
- le *Canadian Strategic Software Consortium* (CSSC) collabore au développement de technologies pour les applications à contenu textuel important.
- le Consortium canadien du traitement et du calcul optiques (OPCOM) a pour mission d'accélérer le développement d'applications concurrentielles des systèmes optoélectroniques.
- le Centre d'expertise et de services en applications multimédias réunit les grandes entreprises et les organisations des secteurs de l'informatique, des télécommunications, du logiciel, de l'audiovisuel et des médias.
- *New Media North* se concentre sur la mise sur pied d'un centre d'excellence dans les domaines de la création de contenus, de la technologie de production et des services multimédias réseautés.

LA RECHERCHE UNIVERSITAIRE

Un certain nombre d'universités sont profondément engagées dans l'activité de recherche dans des disciplines liées à la TI et ont créé des chaires de professeurs-chercheurs industriels dans des domaines spécialisés.

LES ÉTABLISSEMENTS GOUVERNEMENTAUX DE RECHERCHE

Le gouvernement fédéral et les provinces jouent aussi un rôle important sur le plan de la recherche en TI. C'est ainsi que l'Institut de technologie de l'information du Conseil national de recherches du Canada appuie les recherches destinées à l'industrie. Ses domaines de compétence sont l'ingénierie des logiciels, la technologie de l'information visuelle, l'information interactive et le raisonnement intégré. Le gouvernement fédéral exploite aussi le Centre de recherches sur les communications (CRC), qui se spécialise en technologies de communications, y compris en dispositifs et composants de communications.

Professeurs-chercheurs industriels

Université de l'Alberta	télécommunications par fibres optiques
Université de Victoria	génie des radiofréquences
Université Simon Fraser	intelligence artificielle appliquée et systèmes de traitement de la connaissance
Université de Calgary	télécommunications sans fil
Université McMaster	traitement des signaux hyperfréquences
Université Carleton	circuits intégrés à grande vitesse
Institut national de la recherche scientifique	communications personnelles
Université McGill	conception de systèmes numériques et photoniques
Université Laval	télécommunications par fibres optiques

DES AVANTAGES CONCURRENTIELS

UN MARCHÉ INTÉRIEUR RÉCEPTIF

Les fournisseurs canadiens de services de communications et les utilisateurs ultimes de ces services sont les principaux consommateurs des technologies nouvelles et à venir. Le Canada affiche l'un des taux de pénétration téléphonique les plus élevés du monde. La presque totalité des lignes téléphoniques locales et interurbaines de Bell Canada sont numériques. Les technologies des fibres optiques, de la commutation numérique et des communications sans fil progressent à vive allure.

UNE MAIN-D'ŒUVRE HAUTEMENT QUALIFIÉE

Le Canada est doté d'un des systèmes d'enseignement les plus évolués et les plus abordables du monde; chaque année, 30 000 ingénieurs, informaticiens et techniciens sont diplômés de ses universités et collèges techniques. Beaucoup d'entre eux intègrent directement la population active, tandis que d'autres poursuivent leurs études universitaires et prennent part à des recherches à la fine pointe du progrès technologique. En 1993, le Canada avait 9 des 20 meilleures écoles de génie électrique du monde, et 19 des 40 meilleures d'Amérique du Nord.

L'ACCÈS AUX MARCHÉS ÉTRANGERS

Toute alliance formée avec une société canadienne de TI garantit l'accès au florissant marché nord-américain de la TI. Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le Canada, les États-Unis et le Mexique sont devenus la plus grande zone de libre-échange du monde. Presque tous les droits de douane visant les produits et services de TI échangés dans ces pays ont été supprimés ou seront éliminés d'ici 1999.

Dans le domaine des télécommunications, le gouvernement du Canada s'est employé à négocier des ententes de reconnaissance réciproque en ce qui concerne

les essais et l'homologation de l'équipement. Il participe aussi aux travaux des organismes internationaux qui font la promotion du commerce extérieur. On peut citer dans cette catégorie l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Forum de coopération économique Asie-Pacifique et le Comité inter-Amériques sur les télécommunications. Le Canada siège aussi aux organismes internationaux de normalisation comme l'Union internationale des télécommunications.

En tant que membre de l'OMC, le Canada est partie à l'entente qui a récemment été négociée en vue d'éliminer les droits de douane applicables aux produits de la TI d'ici l'an 2000. Il s'emploie par ailleurs à conclure un accord semblable sur les services de télécommunications, domaine qui n'est pas complètement couvert par l'ALÉ et l'ALÉNA.

LES COÛTS CONCURRENTIELS TRIBUTAIRES DE L'EMPLACEMENT

Dans ses études annuelles des coûts qui varient en fonction de l'emplacement, KPMG Canada a constaté qu'il est moins coûteux de faire des affaires au Canada qu'aux États-Unis. L'étude avait porté sur sept industries, dont la fabrication de produits de télécommunication et de logiciels. Pour l'ensemble des villes et des régions de la comparaison, il est apparu que les coûts qui varient en fonction de l'emplacement dans ces deux secteurs étaient nettement plus faibles au Canada qu'aux États-Unis. Dans l'étude de 1997, KPMG a ajouté 15 villes de cinq pays d'Europe, et cela n'a rien changé au résultat final.

UN CADRE RÉGLEMENTAIRE LIBÉRAL

En libéralisant la réglementation du secteur de la TI, le gouvernement fédéral a pu créer un climat plus concurrentiel et encourager l'investissement étranger. En 1992, le Canada a totalement libéralisé le marché des télécommunications longue distance. En 1994, le

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a rendu une décision historique en établissant un cadre complet qui allait permettre au secteur des télécommunications et des communications d'être dynamique et concurrentiel. Aujourd'hui, aucun secteur du marché intérieur des télécommunications n'est monopolistique.

Le secteur des télécommunications est maintenant moins réglementé au Canada qu'aux États-Unis. Cela a eu pour effet que la présence des multinationales s'est renforcée dans ce secteur au Canada. La part des fournisseurs canadiens sur le marché des télécommunications a chuté considérablement, passant de 72 p. 100 à 48 p. 100 entre 1981 et 1994.

UNE PROTECTION ACCRUE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

La législation canadienne sur la propriété intellectuelle, qui a été révisée, comprend maintenant des lois qui assurent précisément la protection des produits du secteur de la TI. Les personnes physiques peuvent demander un droit exclusif à l'égard du dessin ou de la «topographie» de circuits intégrés. Ce droit protège le dessin pendant une période de dix ans. Quant aux logiciels, ils bénéficient au Canada et aux États-Unis de la protection des brevets pendant 20 ans. Il faut toutefois savoir qu'actuellement les législations européennes et japonaises ne reconnaissent pas ces brevets. Le Canada est signataire des accords sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce con-

clus lors de la dernière négociation (Uruguay Round) dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

LES LIENS ET LES ALLIANCES STRATÉGIQUES AU SEIN DE L'INDUSTRIE

La formation de liens et d'alliances stratégiques est fondamentale au succès soutenu du secteur canadien de la TI. Déjà, l'industrie des produits de télécommunication profite largement de ses liens avec l'industrie des pièces et composants électroniques, et avec le florissant secteur canadien du logiciel. Les alliances stratégiques sont la règle plus souvent qu'autrement dans les industries connexes à l'Internet.

LES PERSPECTIVES

Les perspectives des produits canadiens des technologies de l'information sont exceptionnelles. Il y a en effet énormément de possibilités de croissance pour les entreprises bien implantées, mais aussi pour celles qui apparaissent avec des produits très spécialisés. Elles profiteront toutes des infrastructures de R-D et des ressources humaines de grande qualité qui viennent compléter les stimulants fiscaux à la R-D les plus généreux du monde industrialisé. Tous ces avantages permettront de maintenir les sociétés canadiennes de ce secteur à la fine pointe de la technologie. Avec l'accès permanent à l'énorme marché nord-américain, les entreprises installées au Canada seront en excellente position pour participer au secteur industriel qui a la plus forte croissance dans le monde.

Le Canada est un pays riche en ressources humaines et matérielles. Ses citoyens sont dynamiques, créatifs et ambitieux. Ils ont une forte capacité d'adaptation et de résilience. Le Canada offre un environnement favorable aux investisseurs étrangers, avec une législation claire et une administration efficace.

Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions. Le Canada offre une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays ouvert et accueillant, avec une culture diversifiée et une forte identité nationale.

LES AVANTAGES

Le Canada offre de nombreux avantages aux investisseurs étrangers. Le Canada dispose d'une législation favorable aux investisseurs, avec des incitations fiscales et des programmes de soutien. Le Canada offre une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions.

Le Canada offre un environnement favorable aux investisseurs étrangers, avec une législation claire et une administration efficace. Le Canada dispose d'une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions.

Le Canada offre de nombreux avantages aux investisseurs étrangers. Le Canada dispose d'une législation favorable aux investisseurs, avec des incitations fiscales et des programmes de soutien. Le Canada offre une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions.

Le Canada offre un environnement favorable aux investisseurs étrangers, avec une législation claire et une administration efficace. Le Canada dispose d'une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions.

Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions. Le Canada offre une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays ouvert et accueillant, avec une culture diversifiée et une forte identité nationale.

Le Canada offre de nombreux avantages aux investisseurs étrangers. Le Canada dispose d'une législation favorable aux investisseurs, avec des incitations fiscales et des programmes de soutien. Le Canada offre une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions.

Le Canada offre un environnement favorable aux investisseurs étrangers, avec une législation claire et une administration efficace. Le Canada dispose d'une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions.

Le Canada offre de nombreux avantages aux investisseurs étrangers. Le Canada dispose d'une législation favorable aux investisseurs, avec des incitations fiscales et des programmes de soutien. Le Canada offre une main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, ainsi qu'une infrastructure moderne et bien développée. Le Canada est un pays sûr et stable, avec une faible corruption et une forte confiance des citoyens envers leurs institutions.

CHAPITRE 20 — LES SEMI- CONDUCTEURS

UN APERÇU DU SECTEUR

Le secteur des composants électroniques est l'un des plus dynamiques de l'économie canadienne. En 1995, la valeur de ses expéditions a atteint 4,7 milliards de dollars, une augmentation de 22 p. 100 par rapport à l'année précédente. Il a réussi à quadrupler sa production, en dollar constant, entre 1988 et 1995.

Ce secteur fabrique, entre autres, des semi-conducteurs, des circuits imprimés, des connecteurs, des condensateurs, des résistances, des commutateurs, des relais, des transformateurs et des bobines d'induction. Ils entrent ensuite dans la fabrication d'une vaste gamme de produits de consommation, de produits industriels et de produits de défense.

Les sous-secteurs de la microélectronique et des semi-conducteurs sont les plus importants du secteur avec environ la moitié de la production des composants électroniques. Ils regroupent une cinquantaine d'entreprises. Celles-ci fabriquent des semi-conducteurs à oxyde de métal complémentaire (CMOS), des circuits intégrés bipolaires, des circuits intégrés spécialisés et divers composés semi-conducteurs.

Le secteur des semi-conducteurs emploie environ 6 000 personnes quand on tient compte du personnel de recherche, de conception et d'ingénierie. Il est concentré dans la région d'Ottawa mais a aussi des implantations solides au Québec, en Colombie-Britannique et en Alberta.

Le Canada importe environ les trois quarts de ses besoins en semi-conducteurs. Une grande partie de sa production est réalisée dans les ateliers des principaux utilisateurs de semi-conducteurs. Environ les deux tiers de la production sont destinés à la consommation interne et près de 25 p. 100 partent à l'exportation, surtout aux États-Unis. Le reste est vendu sur le marché canadien.

Le secteur est dominé par quatre grandes sociétés.

- Northern Telecom Ltd. (Nortel) fabrique à l'interne des produits semi-conducteurs destinés aux besoins de sa société mère et des filiales du groupe. Il dispose d'une installation submicronique à intégration à très grande échelle (VLSI).
- Mitel Corporation a une installation CMOS qui produit plus de 600 articles différents. En 1996, elle destinait environ 80 p. 100 de sa production de semi-conducteurs à ses propres besoins.
- IBM Canada a une installation de niveau mondial de produits de circuits imprimés encapsulés.
- Gennum exploite la seule usine de silicium bipolaire du Canada.

Les autres membres de l'industrie sont de petites entreprises qui occupent des créneaux particuliers ou qui fournissent des services de conception. On peut citer dans ce groupe Bell Northern Research qui exploite

une petite installation de production captive de matériaux à l'arséniure de gallium (AsGa). Parmi les autres entreprises de ce secteur qui commercialisent d'autres produits de semi-conducteurs, on peut citer Newbridge Microsystems et Genesis Microchip.

LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT (R-D)

Le secteur des semi-conducteurs dépend largement des investissements continuels en installations de fabrication et en R-D. Les entreprises qui se consacrent à la conception et à la production de semi-conducteurs investissent environ 20 p. 100 de leurs revenus totaux en R-D.

Le Canada dispose d'une infrastructure de recherche bien développée pour répondre à ses besoins (cf. chapitre 15). Dans ce domaine, il consacre des ressources importantes à la microélectronique, et aux semi-conducteurs. Trente-deux universités au Canada font de la recherche dans ces domaines.

Plusieurs programmes de coopération en recherche, consacrés exclusivement à la microélectronique, établissent des liens entre les travaux des chercheurs des universités, du gouvernement et de l'industrie.

- La Société canadienne de microélectronique facilite la conception et les essais de circuits intégrés mis au point dans 32 universités et 15 entreprises membres. Elle a permis la réalisation de plus de 2 700 circuits depuis 1984. Elle bénéficie d'une subvention fédérale annuelle.
- Micronet fait partie des Réseaux de centres d'excellence du Canada. Il se consacre aux dispositifs, aux circuits et aux systèmes microélectroniques intégrés à ultra grande échelle (ULSI). Ce groupe appuie la recherche dans neuf grandes universités qui regroupent plus de 70 chercheurs principaux et 250 étudiants diplômés. Micronet compte également en son sein 16 membres de l'industrie et cinq du gouvernement.
- L'Institut des sciences des microstructures fait partie du Conseil national de recherches du Canada (CNRC), un organisme fédéral. Il effectue des recherches sur des dispositifs électroniques perfectionnés, les matières optoélectroniques et photoniques. Il compte une centaine de chercheurs et de techniciens.
- Le Centre de recherches sur les communications (CRC) est un organisme du gouvernement fédéral qui effectue des recherches sur les nouveaux dispo-

sitifs et les circuits microélectroniques. Il s'intéresse plus précisément aux dispositifs utilisant des composés semi-conducteurs comme l'arséniure de gallium (AsGa) et l'arséniure d'aluminium et de gallium (GaAlAs).

- L'Alberta Microelectronic Centre offre également des services à l'industrie et aux établissements d'enseignement concernés par les technologies électroniques de pointe. Il est financé par le gouvernement albertain. Il conçoit et fabrique des puces de silicium et effectue des recherches dans plusieurs domaines. Il s'intéresse plus précisément au micro-usinage du silicium destiné aux capteurs et à la modélisation des propriétés des pellicules minces.
- Ortech International est une entité du gouvernement ontarien qui fait de la recherche en microélectronique, et plus précisément sur les semi-conducteurs en pellicule mince pour les détecteurs de gaz, et sur l'encapsulation et l'intégration des capteurs.
- Le Consortium sur l'optoélectronique est un organisme permettant la collaboration entre le gouvernement et l'industrie dans le domaine de la recherche en optoélectronique intégrée. Pour le moment, il ne travaille qu'avec l'arséniure de gallium mais s'intéressera plus tard à la technologie du phosphore d'indium. Il est logé à l'Institut des sciences des microstructures du CNRC.
- Le Consortium stratégique en microélectronique est une société à but non lucratif qui facilite le maillage et la collaboration au sein de la collectivité qui s'intéresse à la microélectronique. Il constitue un point central pour la planification stratégique de l'industrie et pour assurer la liaison avec le gouvernement fédéral. En sont aussi membres des filiales de multinationales et des petites entreprises qui démarrent. Le Consortium collabore étroitement avec la Société canadienne des microélectronique et avec Micronet.

DES AVANTAGES CONCURRENTIELS

UN RÉGIME FISCAL ATTRAYANT

Le régime fiscal dont bénéficie la R-D au Canada fait qu'il y est moins coûteux d'investir dans la production de semi-conducteurs. Le Canada offre en effet l'un des régimes de stimulants fiscaux à la R-D les plus généreux des pays industrialisés. Toute entreprise effectuant des travaux de R-D au Canada peut se prévaloir de ces incitatifs, y compris les filiales canadiennes de

Universités canadiennes à capacité de recherche en microélectronique

Université de l'Alberta	Université du Québec à Chicoutimi
Université de la Colombie-Britannique	Université du Québec à Montréal
Université de Calgary	Université du Québec à Trois-Rivières
Université Carleton	Université Laval
Université Concordia	Université Queen's
École Polytechnique de Montréal	Université de Regina
École de technologie supérieure	Collège militaire royal
Université de Guelph	Université de la Saskatchewan
Université Lakehead	Université de Sherbrooke
Université McGill	Université Simon-Fraser
Université McMaster	Université Technical de Nouvelle-Écosse
Université Memorial de Terre-Neuve	Université de Toronto
Université de Montréal	Université de Victoria
Université du Manitoba	Université de Waterloo
Université du Nouveau-Brunswick	Université Western Ontario
Université d'Ottawa	Université de Windsor

sociétés étrangères. Les entreprises étrangères qui sous-traitent des travaux de R-D à des sociétés canadiennes profitent indirectement des ces stimulants en ayant à supporter des coûts moindres.

DES RESSOURCES HUMAINES DE NIVEAU MONDIAL
L'infrastructure très développée de l'enseignement au Canada a permis de disposer d'un bassin de plus en plus important de scientifiques, d'ingénieurs et de techniciens compétents dont a besoin le secteur des semi-conducteurs. Trente-neuf universités ont des programmes de premier cycle en ingénierie et 30 ont des cycles de doctorat. À cela s'ajoutent au-delà de 200 collèges communautaires qui décernent plus de 15 000 diplômes de techniciens et de technologues par année. En 1993, neuf programmes canadiens de génie électrique étaient classés parmi les 20 meilleurs en Amérique du Nord et 19 se situaient parmi les 40 premiers.

LA FAIBLESSE DES COÛTS TRIBUTAIRES DE L'EMPLACEMENT

Une étude réalisée en 1996 par KPMG Canada est parvenue à la conclusion qu'il est moins coûteux d'ouvrir une usine de fabrication de semi-conducteurs au Canada qu'aux États-Unis. La comparaison portait sur sept villes canadiennes et cinq villes américaines. Elle portait plus précisément sur les coûts tributaires de l'emplacement qui représentent 35 p. 100 des coûts d'exploitation sur une période de dix ans. Les coûts qui varient en fonction de l'emplacement sont, au Canada, inférieurs de 5,3 p. 100 en moyenne aux coûts comparables aux États-Unis. Pour une entreprise de fabrication de mémoire vive dynamique (DRAM) du

type qui a servi à l'étude, cela représentait des économies de 21,6 millions de dollars par an sur la période de dix ans.

L'ACCÈS AU MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

Les exportations canadiennes vers les États-Unis ont enregistré une croissance marquée depuis la signature de l'ALÉ en 1989. L'ALÉNA, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, a encore élargi la zone de libre-échange qui compte dorénavant près de 400 millions de consommateurs. En vertu de l'ALÉNA et de l'entente sur les technologies de l'information de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les droits perçus sur les ordinateurs, les logiciels, les semi-conducteurs et l'équipement de télécommunications seront graduellement supprimés d'ici le 1^{er} janvier de l'an 2000. Par ailleurs, l'ALÉNA prévoit, pour l'application du tarif préférentiel, des règles d'origine explicites qui ont pour effet d'inciter les entreprises de semi-conducteurs d'outre-mer à développer et à fabriquer leurs produits en Amérique du Nord.

UNE PROTECTION ACCRUE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le Canada est signataire de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle. Un brevet donne à l'inventeur le droit d'empêcher quiconque de fabriquer, d'utiliser ou de vendre son invention au Canada pendant une période de 20 ans. La *Loi sur les topographies de circuits intégrés* accorde des droits exclusifs aux concepteurs de dessins ou de «topographies» de circuits intégrés pendant dix ans.

LES PERSPECTIVES

L'ensemble du secteur des semi-conducteurs connaît une croissance rapide parce que ses produits sont de plus en plus utilisés dans les produits de consommation, les produits industriels et les produits de défense. Les entreprises implantées au Canada sont en excellente posture pour tirer parti au maximum de cette croissance.

D'après un rapport paru dans l'édition de décembre 1996 de *Semiconductor Quarterly*, les revenus du secteur devaient enregistrer une hausse de 25 p. 100 en 1996. À l'échelle mondiale, le marché des semi-conducteurs devrait passer de 150 milliards de dollars en 1995 à 350 milliards de dollars en l'an 2000.

CHAPITRE 21 — LES TECHNOLOGIES DE FABRICATION DE POINTE

UN APERÇU DU SECTEUR

Les technologies de fabrication de pointe (TFP) accroissent la souplesse, la productivité et la cohérence des procédés de fabrication. Elles font appel à toute une gamme d'équipements informatiques et de logiciels pour améliorer et intégrer l'ensemble du processus de production, de la conception à l'entreposage. Les systèmes de conception assistée par ordinateur (CAO) sont reliés à des machines elles-mêmes contrôlées par ordinateur pour exercer un contrôle plus précis sur le procédé de fabrication et pour permettre une fabrication plus souple. Des systèmes poussés de contrôle de la qualité veillent à l'homogénéité de la production et permettent d'avoir moins de rejets, alors que la gestion des stocks avec la livraison au moment adéquat, combinée à des techniques d'entreposage automatisées, permet de réduire les coûts de distribution.

Ces techniques révolutionnent les processus de fabrication et accroissent la capacité concurrentielle des fabricants canadiens. Elles permettent de réduire le temps nécessaire à la conception et à la fabrication et de produire en quantités plus petites. On applique aussi des techniques comparables aux processus de contrôle dans les industries extractives, dans les secteurs des transports et des services publics.

Les TFP conviennent très bien à l'industrie canadienne parce que ses marchés intérieurs sont relativement petits et dispersés. En 1994, le marché canadien des TFP était de 3,6 milliards de dollars, et les importations en représentaient 2,8 milliards de dollars. Plus des deux tiers des importations venaient des États-Unis, et le reste provenait essentiellement du Japon, d'Italie et d'Allemagne.

Le secteur canadien des TFP a connu une croissance rapide. Composé de plus de 500 établissements, il a enregistré des expéditions totales de 2,7 milliards de dollars en 1994. La demande pour les produits canadiens de TFP est forte sur les marchés d'exportation, en particulier aux États-Unis, en Chine et en Allemagne. Environ les trois quarts des exportations de 1,9 milliard de dollars, en 1994, sont allés aux États-Unis.

Il y a des entreprises de TFP dans toutes les régions du Canada, mais 80 p. 100 des expéditions du secteur viennent de l'Ontario alors que le reste vient surtout de la Colombie-Britannique et du Québec. L'industrie canadienne a réussi à percer dans un marché dominé par de grands concurrents étrangers en concentrant ses efforts sur des produits à valeur ajoutée et sur des créneaux bien ciblés. Les entreprises de ce secteur investissent en général entre 3 et 5 p. 100 de leurs revenus des ventes en R-D. Elles ont aussi l'avantage d'avoir accès à un vaste bassin de personnel technique compétent. C'est pour toutes ces raisons que la valeur ajoutée par employé a augmenté de 28 p. 100 entre 1990 et 1994 pour atteindre 92 000 dollars.

LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT (R-D)

La vaste infrastructure de R-D du Canada comprend un certain nombre d'éléments spécialisés en automatisation industrielle qui appuient le secteur des TFP. (On trouvera au chapitre 15 une description générale des capacités canadiennes en R-D.)

L'INSTITUT DE ROBOTIQUE ET DE SYSTÈMES INTELLIGENTS

L'Institut de robotique et de systèmes intelligents (IRSI) fait partie des Réseaux de centres d'excellence du Canada. L'IRIS regroupe environ 150 chercheurs principaux de 23 universités canadiennes, de 13 entreprises industrielles, de deux hôpitaux et de quatre autres organismes de recherche. Il fait surtout de la R-D sur les systèmes intelligents, à savoir principalement le calcul intelligent, l'interface homme-machine, la détection et l'activation par machine et les systèmes intégrés.

L'IRIS collabore avec les autres grandes organisations de recherche en TFP du Canada. L'une d'entre elles est l'Association pour la recherche pré-concurrentielle, plus connue sous le nom de PRECARN (Pre-Competitive Applied Research Network), un consortium de 37 sociétés et organismes qui collaborent pour faire de la R-D pré-concurrentielle dans le domaine des systèmes intelligents. Ensemble, l'IRIS et PRECARN ont affecté 65 millions de dollars à la recherche sur les TFP pour la période 1996-2000.

Les chercheurs de l'Institut canadien des recherches avancées dirigent un certain nombre de programmes de PRECARN et de l'IRIS. Ces 14 chercheurs de calibre international fournissent l'expertise nécessaire aux programmes de recherche de PRECARN et d'IRIS et orientent leur gestion.

LE CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES DU CANADA
Le CNRC dispose d'importantes possibilités de recherche en TFP. Quatre de ses 17 instituts font partie du Groupe des techniques de fabrication. Ils collaborent avec l'industrie canadienne dans leurs domaines de compétence respectifs.

- L'Institut des technologies de fabrication intégrée a quatre grands domaines de compétence : les systèmes de logiciels habilitants, les systèmes de production intelligents, les procédés de fabrication à structure libre, et les procédés et les systèmes laser industriels.
- L'Institut de technologie des procédés chimiques et de l'environnement élabore des technologies de procédés chimiques. Ses domaines d'expertise sont l'efficacité des procédés, la fabrication des matériaux et les questions de technologies environnementales en ce qui touche à la fabrication, et aux procédés.
- L'Institut des matériaux industriels s'occupe des projets de R-D qui concernent la mise au point de

modèles et de simulations informatiques et d'autres techniques expérimentales. Ces projets permettent de parfaire les technologies de transformation des métaux, des polymères, des céramiques et de leurs composites.

- L'Institut de technologie des capteurs et des systèmes de contrôle s'intéresse aux divers aspects des systèmes de contrôle industriel. Il offre son expertise dans divers domaines dont le diagnostic de procédés, l'automatisation à base de capteurs, l'analyse des réponses vibratoires et acoustiques et des résidus dans les huiles.

LES CENTRES DE RECHERCHE UNIVERSITAIRES

Deux universités canadiennes possèdent des centres de recherche sur la robotique et les systèmes intelligents : l'Université McGill qui administre le Centre de recherche sur la machine intelligente (CRMI) qui se consacre à la R-D en robotique, en automatisation et en intelligence artificielle, et l'Université Simon-Fraser qui exploite son *Intelligent Robotics and Manufacturing Systems Laboratory* dont les spécialités sont les robots mobiles de pilotage, la fusion des données de capteurs, le développement des cellules de robotisation, les systèmes flexibles de fabrication automatisée et les systèmes multimédia de fabrication.

LES PROGRAMMES PROVINCIAUX ET INTERNATIONAUX DE R-D

Plusieurs programmes provinciaux en sciences et en technologie sont offerts aux entreprises. En effet, sept des dix provinces et les Territoires du Nord-Ouest ont mis sur pied leurs propres organismes de recherche qui offrent des services de R-D aux entreprises. Outre cela, le Canada participe à un certain nombre de programmes internationaux de collaboration en R-D, dont le Programme des systèmes de fabrication intelligents.

LA DIFFUSION DES TECHNOLOGIES

Les résultats des activités de R-D faites dans le réseau canadien des experts en TFP provenant des entreprises, du gouvernement et des universités sont mis à la disposition des sociétés individuelles au moyen de plusieurs programmes de diffusion.

Le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du CNRC dispose d'un réseau de 260 conseillers en technologie industrielle dispersés en 190 lieux du Canada. Le PARI fournit avis et conseils en matière technologique à plus de 10 000 entreprises chaque année et prête une attention particulière aux PME. Le programme prévoit, au besoin, l'octroi d'une aide

financière visant à réduire les risques liés au développement et à l'implantation de nouvelles technologies.

Le Réseau canadien de technologie (RCT) permet de rapprocher les conseillers désignés des organismes axés sur la R-D, tant du secteur public que privé, et les entreprises canadiennes novatrices de petite et de moyenne envergure, dans le but de faire profiter ces dernières du savoir-faire, des conseils et des connaissances dans le domaine technologique, et de les informer de tout débouché commercial. La *Manufacturing Research Corporation of Ontario* (MRCO) est l'un de ses membres affiliés. Au nombre de ses services, la MRCO donne accès aux résultats de recherche en technologie manufacturière qu'effectuent les universités ontariennes et dirige les recherches concertées menées par l'industrie et les universités. Plusieurs autres provinces ont aussi mis en œuvre des programmes de collaboration et de diffusion de la R-D.

DES AVANTAGES CONCURRENTIELS

UN RÉGIME FISCAL ATTRAYANT

Pour un secteur de haute technologie comme celui des TFP, le traitement fiscal favorable que le Canada accorde à la R-D constitue un réel avantage étant donné les montants élevés des investissements qu'elle exige. Dans une autre étude menée pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), la firme Deloitte & Touche a également conclu que, après impôt, il en coûte moins pour effectuer des travaux de R-D au Canada qu'aux États-Unis. Il faut ajouter à cela que le Canada applique un taux d'imposition sur le revenu préférentiel aux profits des activités de fabrication et qu'il permet un amortissement accéléré sur toute une gamme de machines et d'équipement de fabrication.

DES RESSOURCES HUMAINES DE NIVEAU MONDIAL

Le secteur canadien des TFP emploie environ 16 000 personnes. Les sociétés étrangères qui investissent dans les industries du savoir comme les TFP ont toujours été impressionnées par le vaste bassin de gens bien formés et novateurs auquel elles ont accès. Le Conference Board du Canada réalise régulièrement des enquêtes sur le milieu des affaires. En 1992, l'une d'elles a révélé que l'excellent niveau du personnel disponible était un facteur décisif pour les multinationales étrangères qui décidaient de faire de la R-D au Canada.

Environ 30 000 personnes ont obtenu un diplôme en sciences ou en ingénierie d'une université canadienne en 1994. Plus de 6 000 ont eu une maîtrise ou un doc-

torat. Des études globales et des analyses axées sur des industries données ont révélé que les salaires des scientifiques et des ingénieurs sont plus faibles au Canada qu'aux États-Unis. Dans l'enquête de 1994 du Conference Board of Canada, les sociétés étrangères implantées au Canada ont précisé que le coût moyen d'un chercheur est plus faible au Canada qu'aux États-Unis.

UNE PROTECTION RIGOUREUSE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le secteur des TFP profite d'une législation qui protège précisément les dessins industriels et les topographies de circuits intégrés. Un dessin industriel appliqué à un article manufacturé peut faire l'objet d'un brevet de dessin valide pendant dix ans, contre versement d'une taxe périodique. Dans le cas d'une topographie de circuit intégré, les concepteurs peuvent réclamer le droit exclusif à la propriété du dessin pendant dix ans.

L'ACCÈS AU MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

L'ALÉNA, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, a élargi le champ de l'Accord de libre-échange (ALÉ) conclu entre le Canada et les États-Unis en ajoutant le Mexique à la zone de libre-échange. La plupart des exportations canadiennes pénètrent aujourd'hui sur le marché américain en franchise de douane, et les autres droits de douane seront complètement supprimés d'ici le 1^{er} janvier 1998. À titre de signataire de l'ALÉNA, le Mexique accorde maintenant l'accès à son territoire en franchise pour toute une gamme de produits des TFP. On peut citer la machinerie pour la transformation du plastique, pour l'emballage, pour fabriquer du papier et du carton, et les appareils de pesage et de manutention. Le Mexique supprimera graduellement les autres droits de douane applicables à l'équipement industriel d'ici la fin de 2003.

LES LIENS ET LES ALLIANCES STRATÉGIQUES AU SEIN DE L'INDUSTRIE

Les entreprises canadiennes œuvrant dans le secteur des TFP sont particulièrement prospères sur le marché nord-américain et se sont créés des créneaux qui leur permettent de desservir les grandes multinationales des secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale, des matières plastiques, de l'électricité et des ressources naturelles. Les liens solides que les fournisseurs de TFP ont établis avec les utilisateurs dynamiques ont grandement contribué à la croissance de l'industrie et à la compétitivité des utilisateurs.

La croissance soutenue du secteur des TFP dépend de l'élaboration de produits de pointe. Pour affronter ce défi, les entreprises canadiennes de TFP cherchent

activement à constituer des coentreprises et des partenariats stratégiques. La vaste majorité de ces entreprises sont des PME novatrices et dynamiques.

LES PERSPECTIVES

Le secteur canadien des TFP est prospère, et ses perspectives d'avenir sont prometteuses. On y observe à une augmentation plus rapide des ventes et de la productivité de la main-d'œuvre que dans les autres sous-

secteurs de la machinerie, et sa part du marché des importations américaines est en hausse. La rentabilité des investissements dans ce secteur est plus forte que pour tout autre investissement industriel comparable. Les entreprises canadiennes reconnaissent l'importance d'exporter vers des économies développées comme les États-Unis, le Japon et l'Europe, mais elles ciblent aussi des marchés naissants comme l'Argentine, le Brésil, le Mexique, l'Indonésie, la Corée du Sud et la Chine.

CHAPITRE 22 – LES PRODUITS PHARMACEUTIQUES

UN APERÇU DU SECTEUR

L'industrie pharmaceutique travaille dans un milieu extrêmement dynamique. Les systèmes de soins de santé accordent de plus en plus d'importance à la médecine préventive et à la réduction des coûts. Le vieillissement de la population et une attention accrue à certains types de maladies alimentent la croissance de la demande de produits pharmaceutiques.

Le marché canadien des produits pharmaceutiques est le huitième en importance du monde industrialisé. En 1994, les ventes de médicaments de l'industrie pharmaceutique au Canada totalisaient juste un peu moins de 6 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 10 p. 100 par rapport à 1993. Elles se décomposaient en un total de 4,5 milliards pour les sociétés canadiennes et 2 milliards d'importations. Le montant des exportations était d'environ 570 millions de dollars.

Ce secteur d'activité est composé d'un ensemble de petites et de grandes entreprises. Plus de 40 p. 100 des entreprises réalisent un chiffre d'affaires annuel de moins de 2 millions de dollars. Dans chacun des nombreux sous-marchés des produits thérapeutiques, il y a habituellement plusieurs produits concurrents. L'industrie est composée de trois sous-secteurs : les fabricants de produits pharmaceutiques d'origine, les fabricants de médicaments génériques et les entreprises biopharmaceutiques.

Les fabricants de produits pharmaceutiques d'origine sont surtout des filiales de multinationales basées en Europe et aux États-Unis. Une soixantaine de sociétés dominent ce secteur de l'industrie avec plus des trois quarts des ventes et environ 80 p. 100 des actifs de l'in-

dustrie. Ces entreprises réalisent l'essentiel de la recherche et du développement de l'industrie pharmaceutique canadienne. L'investissement cumulatif en R-D, entre 1988 et 1995, dépassait 3,3 milliards de dollars. Les entreprises de ce groupe consacrent plus de 12 p. 100 des revenus des ventes à la R-D.

Les fabricants de médicaments génériques sont le plus souvent de petites entreprises indépendantes. Ce sous-secteur détient environ 10 p. 100 du marché, aux prix de gros, et 21 p. 100 des ventes unitaires. Il est dominé par deux grandes sociétés canadiennes, Apotex et Novopharm. Celles-ci réalisent 75 p. 100 des ventes de médicaments génériques au Canada et sont parmi les 50 entreprises canadiennes qui dépensent le plus en R-D. Elles ont toutes deux des filiales de produits biopharmaceutiques et ont constitué des coentreprises avec des sociétés européennes et américaines.

Le secteur biopharmaceutique est composé de plus de 200 sociétés. Elles ont mis au point une vaste gamme de produits dont des vaccins, des médicaments nouveaux, de la génothérapie et des produits diagnostiques. Le marché est réparti entre quantité de PME. Parmi les 30 plus grandes, aucune n'avait plus de 7 p. 100 du marché en 1990.

LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT (R-D)

La R-D est indispensable pour la mise au point de nouveaux produits pharmaceutiques. En 1994, les dépenses en R-D du secteur de la santé ont dépassé 1,5 milliard de dollars. L'industrie pharmaceutique a été à l'origine de 35 p. 100 de ces dépenses. L'infrastructure canadienne du secteur de la santé et les activités de R-D connexes offrent à l'industrie pharmaceutique

un excellent moyen d'aller chercher plus de financement pour ses investissements en R-D.

Le gouvernement canadien reconnaît que la R-D de l'industrie pharmaceutique est importante pour soutenir la concurrence sur la scène internationale. C'est pourquoi il finance les organismes qui jouent un rôle déterminant à cet égard dans le secteur pharmaceutique. Ces organismes sont le Conseil de recherches médicales et le Conseil national de recherches du Canada (CNRC). Ces organismes publics se consacrent à la création d'une solide industrie pharmaceutique en établissant des partenariats, des réseaux et des alliances.

LE CONSEIL DE RECHERCHES MÉDICALES

Le Conseil de recherches médicales (CRM) encourage et appuie la recherche fondamentale, la recherche appliquée et la recherche clinique dans les sciences de santé. Il fournit aussi des services de formation aux chercheurs des universités et des instituts de soins de la santé et de recherche. Le CRM a aussi conclu de nombreux partenariats avec l'industrie, des organismes publics et des organisations sans but lucratif par l'intermédiaire des six réseaux de centres d'excellence (RCE). L'objectif de ces centres est d'accroître l'excellence dans le domaine de la recherche et d'améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en permettant à celle-ci d'accéder aux meilleurs chercheurs canadiens.

À l'heure actuelle, un RCE cherche à améliorer l'efficacité des applications informatiques dans le domaine de la santé. Les cinq autres effectuent surtout de la R-D dans le secteur biomédical. Ils participent à une vaste gamme de projets.

- Le Réseau canadien de recherche sur les bactérioses étudie, entre autres choses, de nouveaux objectifs thérapeutiques, la tuberculose, la technologie des glucides et les vaccins.
- Le Réseau canadien des maladies génétiques cherche à identifier quelques-unes des maladies génétiques les plus graves et les plus courantes.
- Le Réseau NeuroScience fait des recherches, entre autres, sur l'isolement et la régulation des gènes liés à la croissance et à la réparation du tissu nerveux, et d'autres recherches qui concernent les maladies du système nerveux ou les suites de traumatismes.
- Inspiraplex se concentre sur les affections respiratoires ainsi que sur l'élaboration de solutions et de

techniques novatrices pour le traitement et la prévention des problèmes respiratoires causés par des maladies et des facteurs environnementaux.

- Le Réseau de centres d'excellence en génie protéique applique diverses techniques en vue de comprendre la fonction des protéines et de trouver des façons de les améliorer.

LE CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES DU CANADA

Le Conseil national de recherches du Canada est un partenaire de l'industrie dans la recherche biomédicale des sciences de la vie, y compris la biotechnologie. Cette recherche concertée se fait dans cinq établissements de recherche qui œuvrent dans des secteurs précis des sciences de la vie, à savoir :

1. l'Institut de recherche en biotechnologie;
2. le Centre conjoint de biologie structurale de Montréal;
3. l'Institut des sciences biologiques;
4. l'Institut Steacie des sciences moléculaires;
5. l'Institut du biodiagnostic.

LES HÔPITAUX UNIVERSITAIRES ET D'ENSEIGNEMENT

On compte 16 facultés de médecine dans les universités canadiennes. Elles sont affiliées à un réseau de plus de 100 hôpitaux d'enseignement et d'établissements de recherche. En 1994, les 16 facultés de médecine ont investi près de 853 millions de dollars dans la recherche biomédicale, soit à peu près 56 p. 100 du montant total investi en R-D dans le domaine de la santé (1,5 milliard de dollars).

En comparaison des autres pays du G7, le Canada affiche la productivité, l'efficacité et l'efficacité les plus élevées dans le domaine de la recherche. Le nombre d'articles et d'ouvrages publiés par les scientifiques canadiens et l'incidence de leurs travaux sur ceux des autres scientifiques à travers le monde en témoignent. La majorité des publications scientifiques dans le domaine pharmaceutique et médical au Canada sont le fruit des hôpitaux de recherche universitaires et des hôpitaux d'enseignement, et sont financées au moyen de subventions de l'État.

LES ORGANISMES DE RECHERCHE SOUS CONTRAT (ORC)

Il y a au Canada de nombreux organismes du secteur privé qui offrent des ensembles intégrés de tous les services principaux dont ont besoin les sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques. Ils peuvent faire

passer un nouveau médicament par toutes les étapes du développement et de la réglementation. Si leur client le désire, ils peuvent ne s'occuper que d'une partie seulement du processus de développement.

LES AVANTAGES CONCURRENTIELS

L'ACCÈS AU MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

Le Canada fait partie intégrante du vaste marché nord-américain de produits pharmaceutiques. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a permis aux fabricants canadiens d'avoir un meilleur accès aux marchés des États-Unis et du Mexique. Les États-Unis sont les plus grands consommateurs de produits pharmaceutiques, représentant environ un tiers du marché mondial. En 1994, les sociétés pharmaceutiques implantées au Canada avaient multiplié par six leurs exportations à destination des États-Unis depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) en 1989. Même si c'est dans une proportion beaucoup plus faible, les ventes canadiennes de médicaments à destination du Mexique augmentent également. Les exportations totales de produits pharmaceutiques canadiens atteignaient 666 millions de dollars en 1994.

UNE MAIN-D'ŒUVRE DE QUALITÉ

En 1994, l'industrie pharmaceutique employait plus de 22 000 personnes; plus du quart d'entre elles détenaient un diplôme universitaire. Le Canada possède le genre de main-d'œuvre hautement spécialisée et très instruite qui est recherchée par les industries fondées sur la matière grise comme le secteur pharmaceutique. Les médecins et les hôpitaux canadiens sont considérés comme étant parmi les meilleurs du monde. Au Canada, la R-D médicale est le secteur qui crée le plus grand nombre de nouveaux emplois. Dans ce seul secteur, l'emploi a augmenté de 192 p. 100 entre 1987 et 1994.

DES FRAIS D'EMPLACEMENT CONCURRENTIELS

Les études menées chaque année par KPMG ont révélé qu'il en coûtait moins à une entreprise d'exercer ses activités au Canada qu'aux États-Unis. L'étude de 1996 a montré que les sociétés du secteur pharmaceutique canadien bénéficiaient de coûts — qui varient en fonction de l'emplacement — nettement inférieurs à ceux des États-Unis, surtout à cause des écarts entre les coûts des salaires et des avantages imposés par la loi entre les deux pays. En 1997, l'étude a englobé 15 villes de cinq pays européens, et il est apparu que c'est toujours au Canada que les coûts tributaires de l'emplacement sont les plus faibles.

DES ESSAIS CLINIQUES RENTABLES

Le Canada a la capacité enviable d'effectuer des essais cliniques qui sont concurrentiels à l'échelle mondiale et qui affichent un bon rapport coût-efficacité. Depuis que les examens médicaux complets sont pris en charge par le régime de soins de santé du Canada, les coûts de ces essais ont été sensiblement réduits. De plus, des réseaux d'essais cliniques innovateurs offrent à l'industrie pharmaceutique et à ses nouveaux produits un accès direct au système de distribution des médicaments.

UNE RÉGLEMENTATION AVANTAGEUSE

Au Canada, le système de réglementation garantit la qualité des produits qui y sont fabriqués et crée un milieu propice à l'investissement dans l'industrie pharmaceutique.

Le Canada est mondialement réputé pour appliquer des normes élevées en ce qui a trait à l'innocuité, à l'efficacité et à la qualité des produits pharmaceutiques. Les produits sont réglementés conformément à la *Loi sur les aliments et drogues*, laquelle est administrée par Santé Canada. La réglementation actuelle régissant les produits pharmaceutiques est comparable à celle qui est en vigueur aux États-Unis et dans les autres principaux pays producteurs.

Les médicaments délivrés sur ordonnance ou en vente libre sont classés au moyen d'un numéro d'identification (DIN). Les médicaments d'ordonnance destinés à la consommation humaine sont délivrés par des pharmaciens ou administrés par les hôpitaux sur ordonnance du médecin. Seules les pharmacies ont le droit de vendre les médicaments portant un DIN (identification numérique de la drogue). Les médicaments destinés au grand public se vendent également dans les épiceries, les grands magasins et les magasins populaires. Les médicaments à usage vétérinaire sont vendus par les vétérinaires, les pharmaciens et certains marchands détaillants.

Il est particulièrement intéressant pour les sociétés axées sur l'exportation de savoir que le Canada autorise l'exportation de produits pharmaceutiques vers des marchés où ils sont acceptés, même s'ils n'ont pas encore été approuvés pour la vente au Canada. Le gouvernement est aussi en train de négocier des ententes de reconnaissance réciproque avec l'Union européenne, les États-Unis et le Japon, entre autres, pour faciliter les exportations vers ces marchés.

UNE PROTECTION RIGOREUSE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Grâce aux récentes modifications apportées à la *Loi sur les brevets*, le Canada est aujourd'hui un pays où il est plus intéressant d'investir pour les entreprises axées sur l'innovation qui effectuent de la recherche et du développement dans le domaine médical. Les modifications, entrées en vigueur en 1993, harmonisent la protection par brevet conférée aux drogues et aux médicaments avec celle qui est accordée aux nouveaux produits provenant de tous les secteurs de l'économie. En conséquence, la protection par brevet dont bénéficient réellement les produits pharmaceutiques a été prolongée de trois ans, passant donc de 17 à 20 ans. Au cours de la même année, la *Loi d'actualisation du droit de la propriété intellectuelle* est entrée en vigueur, améliorant les pratiques et les procédures de dépôt, d'étude et d'attribution de brevets.

Le gouvernement fédéral a aussi récemment renforcé sa protection par brevet pour les produits biotechnologiques qui bénéficient dorénavant des mêmes dispositions que les produits pharmaceutiques. L'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC) a récemment acquis la capacité de traiter des données de séquençage sous forme électronique pour les nucléotides et les peptides. Le Canada est également signataire du Traité de Budapest. Le dépôt de biomatériaux dans des banques internationales peut donc être divulgué dans une demande de brevet au Canada.

UNE COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE RÉCEPTIVE

Au Canada, les marchés financiers offrent une vaste gamme d'instruments publics et privés de financement par actions et de financement par emprunt aux entreprises de haute technologie. Notamment, les sociétés canadiennes de capitaux à risque ciblent de plus en plus les entreprises de recherches biomédicales pour leurs investissements. Les fonds qui privilégient le secteur biomédical sont les suivants :

- le Fonds de découvertes médicales canadiennes Inc.;
- le *MDS Health Ventures*;
- *The Health Care and Biotechnology Venture Fund*;
- le BioCapital;
- le Fonds des partenaires en neurosciences;
- le fonds Innovatech du Grand Montréal;
- le *BC Life Sciences Fund*;
- le *Ventures West*.

LES ALLIANCES STRATÉGIQUES

Bon nombre des sociétés biopharmaceutiques canadiennes sont petites et n'en sont qu'à leurs premiers balbutiements. En conséquence, les sociétés biotechnologiques au Canada considèrent les associations avec d'autres sociétés comme un élément important de leur stratégie d'entreprise. Dans une étude qu'elle a menée en 1993 auprès des entreprises de l'industrie biotechnologique canadienne, la firme Ernst & Young a constaté que 83 p. 100 des entreprises déclarantes ont déjà formé une telle association. D'un point de vue géographique, les alliances se divisent à peu près à parts égales entre le Canada, les États-Unis et le reste du monde. On constate la même tendance dans le secteur canadien indépendant des produits génériques et des produits chimiques fins.

LES PERSPECTIVES

L'industrie pharmaceutique canadienne évolue de sorte à profiter de la croissance de la biotechnologie dans le secteur de la santé. Un nombre important de produits biopharmaceutiques existent déjà sur le marché, et plus de 50 p. 100 des médicaments nouveaux faisant l'objet d'essais cliniques en Amérique du Nord sont des produits de la biotechnologie.

Grâce aux crédits d'impôt avantageux pour la R-D, à la solide infrastructure, et à la réglementation efficace, les filiales canadiennes de multinationales sont mieux placées pour obtenir de celles-ci l'exclusivité mondiale ou régionale d'un produit ou d'une recherche. Les sociétés canadiennes plus petites, en particulier celles de produits biopharmaceutiques, prennent rapidement de l'expansion. Il est probable que ces tendances aboutiront à une augmentation de l'ensemble des investissements en R-D dans le secteur pharmaceutique, et à un accroissement de l'activité dans des domaines spécialisés.

Les fabricants de produits pharmaceutiques installés au Canada bénéficieront aussi des efforts soutenus du gouvernement pour améliorer l'accès aux marchés internationaux. Les ententes de reconnaissance réciproque, notamment en ce qui concerne les marchés en expansion rapide que sont l'Asie, l'Amérique latine et l'Europe orientale, ont un bel avenir.

CHAPITRE 23 — LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE

UN APERÇU DE L'INDUSTRIE

Le secteur agroalimentaire réunit toutes les composantes de la production, de la transformation et de la distribution des aliments. La réussite de ce secteur au Canada s'explique par la qualité et la disponibilité des produits agricoles et par un secteur de la transformation sophistiqué et utilisant des technologies de pointe. C'est grâce à ces éléments que le Canada s'est acquis une réputation internationale de producteur d'aliments et de boissons de grande qualité. Les produits canadiens reçoivent souvent les meilleures distinctions à l'occasion de foires alimentaires internationales telles que le *Salon international de l'alimentation* (SIAL). Ces dernières années, les premiers prix ont été attribués aux vins, bières, légumes transformés, biscuits et produits végétariens préparés provenant du Canada.

Le Canada est un important producteur agricole avec 680 000 kilomètres carrés de terres en culture et une production annuelle d'environ 25 milliards de dollars. Les céréales et les oléagineux en représentent le tiers, les bovins, les porcins et la volaille, un autre tiers. Les produits laitiers représentent 15 p. 100 de cette production et le reste est surtout accaparé par les cultures fourragères et horticoles. Avec des exportations de 7 milliards de dollars en 1995, les céréales et les oléagineux provenant des Prairies, en l'occurrence l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, représentent plus d'un tiers du total des exportations de produits agroalimentaires.

L'industrie de la transformation des aliments et des boissons compte parmi les industries canadiennes de fabrication et de transformation de ressources les plus importantes. Elle a enregistré une croissance régulière au cours des dernières années; ses expéditions annuel-

les ont augmenté de 5,3 p. 100 en 1995 pour atteindre 51 milliards de dollars et on s'attend à un taux de croissance comparable pour 1996. Depuis 1992, les produits de trituration, les farines de céréales et les biscuits ont affiché les taux de croissance les plus élevés, suivis des viandes, et des produits carnés et des aliments pour animaux.

Cette croissance régulière s'explique par le développement du marché intérieur et des marchés d'exportation. La population qui vieillit, et qui est de plus en plus diversifiée en termes ethniques, exige des aliments plus sains et des produits plus pratiques. Les réductions des droits de douane en Amérique du Nord ont eu pour effet d'élargir le marché. L'industrie a réagi en investissant massivement dans les technologies de fabrication de pointe. En 1995, les nouveaux investissements totalisaient 1,4 milliard de dollars, et on prévoit que, en 1996, ils atteindront 1,6 milliard de dollars.

Environ la moitié de la production d'aliments transformés et de boissons du pays vient de sociétés appartenant à des intérêts canadiens. Il y a quelques établissements relativement importants mais la plupart entrent dans la catégorie des PME. L'autre moitié de la production vient de filiales et de sociétés affiliées à des multinationales.

Les petites entreprises souples ont particulièrement bien réussi. Au lieu de viser la production en grande quantité d'un seul produit, elles se sont dotées de systèmes de transformation souples. Cette caractéristique leur permet de produire des marques de détaillants en vertu d'ententes de conditionnement à forfait, de mieux cibler le marché et de profiter plus rapidement des débouchés.

LES GRAPPES RÉGIONALES

Le secteur des aliments transformés et des boissons est divisé en grappes régionales. Chaque région tire parti de ses propres ressources et des avantages concurrentiels dont elle dispose. Elles ont donc toutes leur originalité.

- Les complexes de transformation du poisson et des fruits de mer des côtes atlantique et pacifique traitent les produits de la mer et des eaux intérieures. On assiste aussi à une croissance rapide de l'industrie aquicole, qui se spécialise dans la production de salmonidés et de mollusques et crustacés.
- Les industries de transformation des fruits et légumes sont regroupées dans diverses régions du pays. Les transformateurs spécialisés, dont beaucoup de petites et de moyennes entreprises, sont à l'origine de bon nombre de nouveaux produits à croissance rapide.
- L'Ontario et la Colombie-Britannique réussissent de mieux en mieux à mettre au point et à commercialiser des vins de cépage dans le cadre d'un programme d'assurance de la qualité des viticulteurs.
- D'importants centres de négoce de la viande et de la volaille en Alberta, en Ontario et au Québec, grâce auxquels les usines de transformation de la viande de toutes les régions du pays peuvent bénéficier d'une source fiable de matières premières.
- Le Québec est à la tête des provinces canadiennes pour ce qui est de la production et de la transformation du lait ainsi que de la technologie laitière.
- Le Centre de recherche et de développement sur les aliments de Saint-Hyacinthe (Québec) a servi d'incubateur aux entreprises de technologie alimentaire d'avant-garde et aux producteurs de bio-ingrédients. On trouve d'autres importants centres de transformation du lait en Ontario, en Nouvelle-Écosse, en Alberta et en Colombie-Britannique.
- La production et la transformation des céréales et des oléagineux se concentrent dans les provinces des Prairies (Alberta, Saskatchewan et Manitoba) et en Ontario.
- Près de 40 p. 100 de toutes les installations de transformation des aliments et des boissons à valeur ajoutée se concentrent en Ontario et 25 p. 100 au Québec, les deux provinces canadiennes les plus densément peuplées.

LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT (R-D)

Le Canada a une longue tradition de recherche dans les domaines de l'agriculture et de l'alimentation, tradition qui remonte à la mise au point d'espèces de céréales plus résistantes au XIX^e siècle. Notre pays s'est maintenant acquis une réputation de leader mondial en biotechnologie. Le contexte très favorable à la R-D, décrit au chapitre 13, a permis de développer la recherche agroalimentaire. Un élément essentiel de cette stratégie de R-D a été la collaboration entre les chercheurs qui se consacrent à l'agroalimentaire dans les laboratoires des universités, de l'industrie et du gouvernement.

LA R-D AU SEIN DU SECTEUR PUBLIC

La Direction générale de la recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) effectue dans pratiquement tous les domaines du secteur agroalimentaire des travaux de R-D qui sont hautement respectés dans le monde entier. Cette direction générale exploite des centres de recherche et des fermes expérimentales dans tout le pays, chacun s'intéressant particulièrement aux points forts de l'industrie de sa région. Afin d'accroître l'efficacité des travaux de recherche et la diffusion des résultats, ces installations sont regroupées dans 19 centres nationaux d'excellence.

En 1995, Agriculture et Agroalimentaire Canada a mis sur pied le Programme de partage des frais pour l'investissement en R-D dans le secteur agroalimentaire. Le but est d'accroître la collaboration en recherche agroalimentaire avec le secteur privé et de faciliter le transfert de technologies. Dans le cadre de ce programme, le ministère finance des projets de recherche conjoints au même niveau que ses partenaires dans ces projets.

Les travaux de R-D financés par les provinces sont effectués par les universités, les instituts de recherche et les centres de développement de la technologie alimentaire. Certaines provinces financent et gèrent des «incubateurs» qui facilitent la commercialisation de nouveaux produits et procédés et qui aident les nouvelles entreprises de transformation des aliments à s'établir.

LA COLLABORATION DANS LE DOMAINE DE LA R-D

Les chercheurs qui travaillent dans les installations de recherche du gouvernement et des universités sont en relation avec les décideurs du monde des affaires afin de s'assurer que les entreprises canadiennes puissent commercialiser de nouveaux produits. Les entreprises peuvent recourir à l'expertise des 12 universités et des 18 centres de recherches sur les aliments des gouvernements fédéral et provinciaux.

L'Université de la Colombie-Britannique, celle de l'Alberta, celle du Manitoba et celles de Toronto et de Guelph sont dotées de complexes de recherche qui abritent des établissements universitaires, gouvernementaux et industriels. À ce titre, le *Guelph Food Technology Centre* est typique. Il a été créé par un groupe de représentants de l'industrie alimentaire et de chercheurs de l'Université de Guelph dans le but de commercialiser les technologies alimentaires mises au point par la communauté de recherche. Il est aujourd'hui exploité comme une coentreprise formée de représentants de l'industrie, du gouvernement de l'Ontario, des syndicats et de l'Université de Guelph.

L'efficacité des dépenses engagées au titre de la R-D dans le secteur agricole et alimentaire est accrue par l'entremise du Conseil de recherches agroalimentaires du Canada (CRAC) qui est un organisme national de professionnels de la R-D regroupés en quatre comités (aliments, animaux, cultures et ressources). Chaque comité possède son propre groupe d'experts dont le mandat est de renseigner les organismes de R-D privés et publics ainsi que les investisseurs. Le CRAC tient aussi un répertoire des projets de recherches agricoles et alimentaires qui a pour but d'aider les chercheurs à orienter leurs travaux et à trouver des partenaires.

LES CENTRES DE RECHERCHE SUR LES ALIMENTS

C'est en raison des liens et de la collaboration qui existent au sein de la communauté de chercheurs que le Canada excelle dans le développement de divers produits et procédés alimentaires. Des travaux de recherche sont en cours dans divers centres à travers le pays.

- Le Centre de recherche et de développement sur les aliments d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, à Saint-Hyacinthe (Québec) est parvenu à mettre au point des technologies de fermentation de niveau mondial.
- Trois principales grappes de R-D, situées en Saskatchewan, en Ontario et au Québec, appliquent la biotechnologie dans les domaines de la résistance aux maladies, de la tolérance aux herbicides, du rendement agricole et de la valeur nutritionnelle.
- Saskatoon (Saskatchewan) abrite le plus gros complexe de R-D sur les céréales et les oléagineux de tout le pays. On y retrouve les laboratoires de recherche de l'Université de la Saskatchewan, l'Institut de biotechnologie des plantes du Conseil national de recherches du Canada, et le Centre de recherches de Saskatoon d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

L'usine-pilote d'extraction de protéines, d'huiles et de féculents permet de mettre au point des applications commerciales, mais c'est aussi le cas avec une multitude de firmes du secteur privé.

- À Winnipeg (Manitoba), on trouve le Laboratoire de recherches sur les grains de la Commission canadienne des grains dont l'expertise en analyse de la qualité des grains lui a valu une réputation internationale.
- Des centres de recherche et de développement sur les produits de la mer sont établis à l'Université Technical de la Nouvelle-Écosse, à l'Université Laval à Québec, au Centre de technologie alimentaire de l'Île-du-Prince-Édouard et à l'Université Memorial de Terre-Neuve. Les recherches de ces centres favorisent l'essor rapide de l'aquiculture canadienne d'eau douce et d'eau salée.
- Le Centre de recherches de Lacombe du gouvernement fédéral en Alberta s'emploie activement à mettre au point de nouveaux régimes alimentaires pour le bétail et de nouvelles méthodes de classement des carcasses en vue d'améliorer le rendement et d'instaurer de nouvelles méthodes de conservation et de nouvelles techniques d'emballage.

LES AVANTAGES CONCURRENTIELS

UN MARCHÉ INTÉRIEUR RÉCEPTIF

Au Canada, les ventes d'aliments et de boissons se chiffrent à plus de 80 milliards de dollars par an. Les deux tiers sont absorbés par le commerce de détail (supermarchés et épiceries) et un tiers par les établissements de restauration. Au cours des trois dernières années, le marché canadien a crû en moyenne de 4 p. 100 par an.

Le marché de l'alimentation est fortement tributaire de l'évolution du mode de vie et du vieillissement de la population. De plus, la diversité ethnoculturelle s'est accrue. On constate aussi un nombre croissant de ménages à double revenu et de familles monoparentales. Aux États-Unis, les consommateurs s'intéressent davantage à leur santé.

Tous ces facteurs font augmenter la demande de nouveaux ingrédients et additifs alimentaires et de plats cuisinés plus variés. Aussi, la valeur des ventes augmente-t-elle plus rapidement que la population. Par habitant, la consommation des aliments transformés à valeur ajoutée croît plus vite que la consommation des aliments frais.

Les aliments surgelés, par exemple, ont enregistré le taux de croissance le plus élevé des ventes au détail. Font partie de cette catégorie un vaste éventail de petits déjeuners précuits ou préparés, de repas complets et de plats principaux, de desserts et de hors-d'œuvre. Les fours à micro-ondes sont très répandus au Canada, ce qui facilite la consommation des produits congelés. La demande de saveurs et de variétés a occasionné une hausse spectaculaire des ventes de sauces spéciales.

Les dépenses des services de restauration augmentent aussi. On attend de plus en plus des restaurants qu'ils changent régulièrement leur menu, qu'ils offrent des cuisines ethniques, que le service soit rapide et que la qualité de leurs produits soit constante. L'industrie de la transformation alimentaire s'adapte rapidement à cette réalité en offrant une gamme plus large de portions alimentaires prêtes-à-cuire.

UN ACCÈS FACILE AUX MARCHÉS D'EXPORTATION

On estime que les ventes d'aliments et de boissons ont totalisé 850 milliards de dollars en 1994 en Amérique du Nord. D'ici l'an 2000, la population nord-américaine comptera plus de 400 millions d'habitants et les producteurs canadiens ont un accès facile à ce marché énorme.

Quarante pour cent de la production canadienne de produits agricoles de base (10 milliards de dollars en 1995) sont exportés. Les exportations des transformateurs d'aliments et de boissons se sont chiffrées aux environs de 9 milliards de dollars en 1995, ce qui représentait 18 p. 100 de leur production totale. Soixante-dix pour cent de ces exportations sont destinées aux États-Unis. Au cours des trois dernières années, les ventes de produits agroalimentaires canadiens aux États-Unis ont augmenté de 42 p. 100, et la tendance semble être loin de s'essouffler.

Avec une population approchant les 100 millions d'habitants, le Mexique est un marché éventuel important pour les boissons et les produits alimentaires canadiens. Le marché cible est composé des 20 millions de Mexicains des catégories socioéconomiques intermédiaires et supérieures. Ces consommateurs relativement aisés s'habituent aux aliments préparés et précuits et ils se préoccupent de plus en plus de leur santé. Des études de marché révèlent que les Mexicains considèrent que les aliments et boissons produits au Canada sont d'une grande qualité et d'une bonne valeur.

DES COÛTS TRIBUTAIRES DE L'EMPLACEMENT CONCURRENTIELS

Des études comparatives et annuelles réalisées par KPMG Canada ont révélé que les frais d'exploitation tributaires de l'emplacement étaient considérablement moins élevés au Canada qu'aux États-Unis. Dans l'édition de 1996 de cette étude, l'une des usines types retenues pour la comparaison est une usine de congélation de produits alimentaires. La comparaison porte sur les coûts d'exploitation de cette usine, entre autres, dans 13 villes canadiennes et dans 10 villes américaines.

La conclusion est que les coûts qui varient en fonction de l'emplacement sont 22 p. 100 plus élevés aux États-Unis qu'au Canada. Ces coûts étaient moins élevés dans toutes les villes canadiennes que dans n'importe quelle ville américaine de l'étude. L'élément déterminant de cet avantage est les coûts de main-d'œuvre plus faibles au Canada. L'édition de 1997 de cette étude élargit la comparaison à 15 villes situées dans cinq pays européens. Pour la même usine type, le Canada a, là encore, les coûts qui varient en fonction de l'emplacement les plus faibles.

UN SYSTÈME RÉGLEMENTAIRE EFFICACE

La production constante d'aliments et de boissons sûrs et de qualité supérieure est fonction d'un système d'inspection efficient et efficace. Le système réglementaire doit aussi garantir aux consommateurs que les produits mis à leur disposition contiennent bien les ingrédients indiqués sur les étiquettes et que les valeurs nutritives qui y apparaissent sont exactes. La réputation mondiale de qualité des aliments du Canada tient en partie à la rigueur avec laquelle cette réglementation est appliquée; elle a largement contribué à l'expansion des marchés d'exportation. Bien que strict, le système d'assurance de la qualité ne constitue pas un obstacle pour les producteurs canadiens d'aliments transformés. C'est, au contraire, l'une des principales raisons de ses percées à l'étranger.

Le gouvernement s'efforce de simplifier le système d'inspection en consolidant les pouvoirs fédéraux d'inspection des produits animaux et végétaux au sein d'un seul organisme. La Direction générale de la production et de l'inspection des aliments d'Agriculture et Agroalimentaire Canada est la principale organisation responsable du système d'inspection. Il y a cependant d'autres ministères fédéraux qui y participent, ainsi que les gouvernements provinciaux, les administrations municipales et l'ensemble de l'industrie agroalimen-

taire. La nouvelle Agence canadienne d'inspection des aliments a commencé ses activités en 1997. Elle collabore avec les autres paliers de gouvernement pour parvenir à mettre en place un système canadien d'inspection plus intégré. En outre, le Canada poursuivra ses efforts en vue de mieux harmoniser ses normes à celles en vigueur ailleurs dans le monde.

LES PERSPECTIVES

L'industrie canadienne des aliments et des boissons cherche activement à attirer de nouveaux capitaux et des technologies nouvelles. Les sociétés étrangères affiliées qui sont déjà établies au Canada s'efforcent plus que jamais d'obtenir pour leurs divisions nord-américaines le mandat d'exporter à l'échelle internationale

ou sur le marché nord-américain. Une bonne partie des capitaux investis dans la transformation des aliments et des boissons vise à approvisionner les marchés d'exportation en volume et en qualité.

Parmi les sous-secteurs porteurs, mentionnons les produits de grande consommation et les spécialités ethniques comme les aliments surgelés, les viandes transformées, les produits de restauration rapide, les sauces et les condiments. Il ne faudrait pas non plus négliger les bio-ingrédients, le poisson et les fruits de mer, et les boissons. Un grand nombre de sociétés canadiennes solidement implantées cherchent à mettre en place des partenariats et des coentreprises dans ces secteurs.

On voit le rôle de la technologie dans le développement des secteurs... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe...

Un autre aspect... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe...

Quant à la production... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe...

Avec une population... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe...

Les secteurs de pointe... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe...

Un autre aspect... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe...

La production... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe... les secteurs de pointe...

SECTION 5 – INVESTIR AU CANADA : LES ÉTAPES SUIVANTES

La décision d'investir à l'étranger, y compris au Canada, n'est jamais prise à la légère. On a présenté dans cette publication nombre de raisons pour investir au Canada. Ce fut l'occasion de décrire le cadre général des affaires et les infrastructures connexes, et de fournir des renseignements plus précis sur quelques secteurs d'activité qui présentent un intérêt particulier.

L'objectif était de permettre au lecteur de se familiariser avec les modalités des affaires dans notre pays. L'investisseur qui envisage de s'implanter au Canada a, lui, besoin de renseignements plus précis. On fait ici une distinction entre information et renseignements au sujet des marchés : les informations sont de nature générale et publique alors que les renseignements concernent des produits précis et les compétences de sociétés particulières. Par définition, ces renseignements ne sont pas

publiés car ils sont recueillis par les entrepreneurs ou à leur intention.

Dans la plupart des cas, la cueillette de renseignements sur le marché canadien se fait en deux phases. On peut faire beaucoup d'études de marché à partir de l'étranger. Il y a au Canada d'excellentes ressources qu'on peut facilement rejoindre par téléphone, par télécopieur ou par Internet. On trouvera d'ailleurs en annexe des listes détaillées de contacts. Si une telle analyse donne des résultats encourageants, l'étape suivante consiste, pour les principaux décideurs, à se rendre au Canada pour y recueillir eux-mêmes des renseignements additionnels de première main. La plupart des visiteurs d'affaires trouvent qu'il s'agit là d'une expérience aussi agréable qu'enrichissante.

SECTION 5 – INVESTIR AU CANADA : LES ÉTAPES SUIVANTES

publier car ils sont recueillies par les entrepreneurs ou à leur demande.

Il faut être patient. Ce processus de renseignements et de contacts prendra du temps. On peut être surpris de constater que le marché à partir de l'information beaucoup d'études de marché à partir de l'information. Le Canada d'excellentes ressources qu'on peut facilement rejoindre par téléphone par télex ou par courrier. On trouve d'ailleurs en annexes les listes de contacts de contacts. Si une telle analyse de contacts est nécessaire, il est préférable de contacter les personnes directement. Il se trouve au Canada pour le contact. Les mêmes des renseignements sont disponibles de première main. La plupart des renseignements sont disponibles au fil à l'aide d'une expertise dans le domaine du marketing.

La décision d'investir à l'étranger, y compris au Canada, n'est jamais prise à la légère. On a besoin de cette publication nombre de raisons pour investir au Canada. Ce n'est l'occasion de donner le cadre général des faits et les renseignements connexes, et de fournir des renseignements plus précis sur quelques secteurs d'activité qui présentent un intérêt particulier.

L'objectif de ce document est de fournir des renseignements avec les modalités de l'investissement dans le pays à l'étranger qui couvrent les aspects de l'investissement au Canada. Le besoin de renseignements plus précis. Ce document est une distinction avec les autres documents de renseignements sur les marchés : les renseignements sur les marchés et produits sont des renseignements connexes. Les produits sont et les renseignements connexes. Par définition, ces renseignements ne sont pas

CHAPITRE 24 — LES ÉTUDES DE MARCHÉ

Le Canada est un milieu propice aux études de marché parce qu'on y a accès à quantité d'information, tant auprès du secteur public que du secteur privé. La plupart des ministères et des organismes gouvernementaux ont le mandat de fournir des informations aux entreprises, y compris aux investisseurs étrangers. Pratiquement chaque secteur d'activité est représenté par au moins une association nationale. Les conseils et les associations d'affaires de type horizontal donnent des renseignements généraux sur les conditions d'affaires. Beaucoup d'intermédiaires, comme les banques, publient des renseignements sur les investissements. À cela s'ajoute toute une gamme de professionnels, parmi lesquels on peut citer les conseillers en gestion, les comptables et les avocats, qui sont en mesure de donner des réponses circonstanciées à des questions sur un projet d'investissement précis.

L'essentiel de ces informations est accessible depuis l'étranger. Les chercheurs peuvent demander à ce qu'on leur adresse par la poste des copies de rapports et ils peuvent poser des questions par télécopieur. L'information est aussi de plus en plus accessible par voie électronique, et on pense ici aux systèmes de réponse automatique par télécopieur (FaxBack) et aux nombreux sites Internet.

Les entreprises étrangères peuvent également nouer des liens avec des entreprises canadiennes participant à des foires commerciales et à des missions dans leurs propres pays. Chaque année, le gouvernement du Canada, parfois en collaboration avec le secteur privé, organise nombre de missions commerciales à l'étranger.

STATISTIQUE CANADA

La responsabilité de la collecte des données officielles du gouvernement incombe à Statistique Canada. Cet organisme s'est acquis une réputation internationale pour la qualité de ses statistiques et pour les normes très exigeantes de ses systèmes de prestation.

L'excellente qualité des données statistiques canadiennes s'explique aussi par les méthodes rigoureuses de cueillette de données, qui font le plus souvent appel à plusieurs sources. Certaines séries de données, comme celles sur les importations, sont recueillies en coopération avec d'autres ministères du gouvernement. D'autres, comme celles sur la performance de l'industrie, proviennent d'enquêtes réalisées dans des établissements du milieu canadien des affaires. D'autres encore, dont celles sur les indicateurs de l'emploi, viennent d'enquêtes régulières auprès des ménages. Tous les cinq ans, Statistique Canada procède à un recensement de la population canadienne; le dernier date de 1996.

Statistique Canada a un catalogue très complet de périodiques dans lesquels on trouve des données actuelles, mais aussi des séries chronologiques. Parmi les sujets qui peuvent intéresser les spécialistes des études de marché, on peut mentionner les publications sur les principaux indicateurs économiques, sur la structure industrielle, sur la performance de certaines industries et sur le commerce extérieur. En règle générale, les statistiques officielles sont publiées régulièrement; Statistique Canada publie d'ailleurs des bulletins quotidiens et hebdomadaires qu'on peut se procurer par des moyens électroniques. Les investisseurs qui s'intéres-

sent à des marchés de détail constateront que les nombreux rapports provenant des recensements contiennent quantité de renseignements utiles, y compris certains destinés précisément aux spécialistes des études de marché.

On trouve le catalogue complet des publications de Statistique Canada en ligne à l'adresse <http://www.statcan.ca/start.html>. On peut aussi télécharger certaines publications et séries de données à partir de ce site. Le Système canadien d'information socioéconomique (CANSIM) donne aussi accès, contre paiement de frais, à une vaste base de données dans laquelle on retrouve les statistiques les plus couramment utilisées.

LE MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAÉCI)

Le MAÉCI est responsable de la politique étrangère du Canada, des relations avec les autres pays et de la participation canadienne aux organismes multilatéraux. Une part importante de ses activités concerne le commerce extérieur et les investissements étrangers. Dans le cadre de cette responsabilité, le MAÉCI aide les investisseurs et les sociétés de l'étranger qui désirent faire des affaires au Canada. Il leur fournit des informations sur les marchés et leur cherche des homologues canadiens afin de faciliter les partenariats entre des entreprises canadiennes et étrangères. Le MAÉCI a monté, pour promouvoir les exportations canadiennes, une base de données des sociétés canadiennes et de leurs capacités, et il est possible d'en prendre connaissance en s'adressant aux missions du Canada à l'extérieur.

En plus de donner des renseignements généraux et de répondre aux questions, le Ministère offre les services spécialisés suivants :

- il réalise des présentations sur des possibilités précises d'investissement au Canada à l'intention des investisseurs étrangers éventuels;
- il prépare des documents d'information sur des sociétés particulières pour des investisseurs éventuels;
- il trouve des partenaires canadiens éventuels pour les investisseurs étrangers;
- il aide les filiales canadiennes qui veulent obtenir des mandats de fabrication et de R-D de leurs sociétés mères;
- il coordonne les visites de sites au Canada et les réunions avec des partenaires éventuels, en coopération avec les gouvernements provinciaux et les administrations municipales;

- il organise les séjours des missions étrangères qui combinent le plus souvent des visites de foires commerciales et d'usines canadiennes dans le secteur qui les intéresse.

Les gens d'affaires étrangers peuvent transmettre leurs demandes de renseignements directement aux missions du Canada à l'étranger. Au Canada, ces demandes peuvent être adressées au siège du Ministère, à Ottawa, ou dans l'un des nombreux centres de commerce international situés dans le pays. Ces derniers ont été créés en coopération avec le ministère de l'Industrie pour constituer les premiers points de contact dans le domaine du commerce et des investissements internationaux. Ces centres sont un excellent point de contact pour les investisseurs étrangers car ils peuvent leur fournir des renseignements sur nombre de programmes et les mettre en relation avec les personnes compétentes. Le Ministère tient à jour un site Internet dont l'adresse est <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

INDUSTRIE CANADA (IC)

IC concentre son activité sur les politiques et les programmes qui aident les industries canadiennes et protègent les consommateurs canadiens. Il travaille étroitement avec le MAÉCI sur des questions sectorielles concernant le commerce international et les investissements. Le Ministère gère la *Loi sur Investissement Canada*, ce qui englobe l'examen des investissements et les avis en cette matière.

Structuré pour l'essentiel par secteurs industriels, IC travaille directement avec les sociétés et les associations d'affaires canadiennes à promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. L'un des aspects de ses activités dans ce domaine est la promotion et la facilitation de l'investissement direct étranger dans des secteurs industriels ciblés au Canada. Le Ministère dispose d'équipes de spécialistes sectoriels pour tous les principaux secteurs de l'activité économique. Ces agents ont des renseignements précis sur des entreprises, ils connaissent les tendances du marché et les stratégies d'affaires. Ils entretiennent des contacts avec les gens d'affaires dans les entreprises, avec le personnel des associations et des sociétés de conseil et peuvent donner des contacts précieux.

IC gère un portefeuille de programmes de développement économique. Il offre des services de renseignements et d'informations d'affaires ainsi que dans les domaines de la technologie et du développement industriel. Il dispose d'un réseau de bureaux régio-

naux dans tout le Canada qui permet à ses agents d'être en contact étroit avec les gens d'affaires de la région et d'informer l'administration centrale des développements dans les diverses régions du pays. Ces bureaux régionaux constituent un élément important des efforts du Ministère pour collaborer étroitement avec les provinces.

Le ministère de l'Industrie dispose d'un réseau national de Centres de services aux entreprises qui constituent un complément aux Centres de commerce international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Ces centres offrent une vaste gamme de services aux entreprises canadiennes et aux investisseurs éventuels. On y trouve des publications, des guides et des productions vidéo pratiques. De plus en plus, ces renseignements sont diffusés de façon électronique. On peut y avoir accès sur Internet à l'adresse <http://www.ic.gc.ca>.

LES AUTRES MINISTÈRES ET ORGANISMES FÉDÉRAUX

Plusieurs autres ministères du gouvernement ont des services qui s'intéressent à l'investissement direct étranger dans leurs domaines précis. Agriculture et Agroalimentaire Canada est un point de contact important pour toute forme de renseignement et d'aide dans le secteur des aliments et des boissons. La Direction générale du développement technologique d'Environnement Canada dispose de renseignements sur le secteur des industries environnementales.

Le Service canadien des forêts de Ressources naturelles Canada a une Direction de l'industrie, du commerce et de la technologie disposant de compétences dans le secteur du papier ainsi que dans ceux de l'abattage et des produits du bois. Les sociétés du secteur de la défense devraient entrer en contact avec le ministère de la Défense nationale.

Le gouvernement fédéral, outre les compétences sectorielles dont il dispose dans ces ministères, a quatre agences régionales qui ont pour vocation le développement économique. Ce sont l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA), le Bureau fédéral de développement régional — Québec (BFDR-Q), l'Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor) et Diversification de l'économie de l'Ouest canadien (DÉO). On trouvera une explication de la structure d'ensemble du gouvernement du Canada sur Internet, ainsi que des liens vers les divers ministères. L'adresse de ce site est <http://www.intergov.gc.ca>.

LES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX

Si la responsabilité des relations avec les pays étrangers relève du gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux participent souvent directement à la promotion du commerce et des investissements étrangers. Plusieurs provinces ont des représentations commerciales à l'étranger qui peuvent remettre des informations sur les affaires aux investisseurs étrangers éventuels. Les gouvernements provinciaux participent également à des missions commerciales pour promouvoir le développement économique.

Chaque province a son ministère de l'industrie ou du commerce qui favorise les investissements dans son domaine de juridiction. Ces ministères peuvent donner des renseignements sur :

- la taille et la composition des marchés régionaux;
- les programmes de développement des affaires et leurs stimulants;
- la sélection de site;
- la disponibilité de main-d'œuvre compétente dans des localités particulières;
- les coûts locaux d'occupation.

En s'adressant aux ministères des gouvernements provinciaux, les gens d'affaires étrangers peuvent élargir la gamme des programmes d'aide gouvernementale auxquels ils pourraient avoir droit, tout en approfondissant sa connaissance d'un secteur d'activité au Canada. En s'adressant à plusieurs gouvernements provinciaux, ils pourront aussi mesurer les différences entre les fiscalités, les coûts d'emplacement et les réglementations. En même temps, les investisseurs éventuels se familiariseront avec les politiques et les attitudes des gouvernements à l'égard des entreprises.

LES ADMINISTRATIONS MUNICIPALES

Les villes de toutes les régions du pays se font concurrence pour attirer les investissements. C'est pour cela qu'elles offrent des mesures incitatives dans leur juridiction, qu'elle se dotent de parcs industriels et d'autres infrastructures pour favoriser le développement économique.

Comme elles constituent un élément de la qualité de vie globale, elles attireront davantage les investisseurs éventuels si elles sont propres et sécuritaires et qu'elles mettent à la disposition de leurs habitants des infrastructures communautaires et culturelles de premier ordre. Nombre des grandes villes canadiennes offrent ces caractéristiques. Comme on l'a signalé dans un chapitre précédent, le *Corporate Resources Group* installé à

Genève a classé quatre villes canadiennes (Vancouver, Toronto, Ottawa et Montréal) parmi les dix villes dans lesquelles il est le plus agréable de vivre au monde.

LES ASSOCIATIONS D'AFFAIRES DE TYPE HORIZONTAL

Il y a un certain nombre d'associations qui ont pour vocation de représenter les intérêts variés des entreprises. Deux des associations horizontales les plus en vue sont la Chambre de Commerce du Canada et l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada.

La Chambre de Commerce du Canada est la plus ancienne des associations d'entreprises du Canada; ses origines remontent au milieu du XVIII^e siècle. Elle dispose de chapitres provinciaux et locaux dans tout le pays.

La Chambre a cultivé une forte orientation internationale au cours des années. Elle est membre de la Chambre internationale de commerce et de nombreux conseils d'affaires multilatéraux et bilatéraux. La Chambre de Commerce organise des séminaires et des missions commerciales et recueille, pour ses membres, des renseignements sur les marchés étrangers. Pour les investisseurs étrangers qui manifestent de l'intérêt pour le Canada, la Chambre de Commerce peut aussi être une source importante de renseignements sur le climat commercial au Canada et sur les entreprises qui souhaitent former des alliances stratégiques et des partenariats.

L'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada est née de la fusion récente de l'Association des manufacturiers canadiens et de l'Association des exportateurs canadiens. L'Alliance fournit une grande variété de programmes et de services axés sur l'amélioration de la compétitivité canadienne et sur l'expansion des marchés d'exportation. Elle réalise des études sur les effets possibles des politiques économiques et représente ses membres dans des forums publics. Elle met aussi en œuvre un vaste programme d'information dans le cadre duquel elle publie des bulletins réguliers d'information et organise des séminaires sur des questions comme le commerce, la fiscalité et l'environnement.

Il y a beaucoup d'autres associations horizontales au Canada. On peut citer :

- l'Association des importateurs canadiens;
- la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante;

- le Conseil canadien des chefs d'entreprise;
- l'Association canadienne de normalisation;
- l'Association canadienne de technologie de pointe.

LES ASSOCIATIONS INDUSTRIELLES

Peu importe le secteur d'activité d'une entreprise, il y a de bonnes chances qu'il existe une association industrielle à laquelle cette entreprise peut adhérer. De telles organisations couvrent les manufacturiers de produits, depuis les ressources naturelles jusqu'aux technologies de pointe, et le secteur des services, depuis les courtiers en douane jusqu'aux banquiers.

Ces associations industrielles sont d'excellentes sources d'information pour les nouvelles entreprises d'un secteur d'activité. Elles peuvent fournir des renseignements détaillés sur l'état du marché, sur la législation et la réglementation, et sur les tendances.

Ces associations travaillent en étroite relation avec les agents commerciaux du gouvernement fédéral et des provinces. Comme elles s'échangent des renseignements, les sujets traités par les associations et les services sectoriels au sein des gouvernements sont comparables dans une certaine mesure. Il est cependant toujours intéressant de s'adresser à eux parce que chacune peut avoir sa propre vision des tendances de l'industrie.

LES PROFESSIONNELS ET LES INTERMÉDIAIRES

Un investisseur éventuel qui voudra obtenir des réponses plus précises à ses questions en matière d'investissement au Canada finira probablement par prendre contact avec des professionnels hautement spécialisés. On pense aux comptables, aux avocats et aux conseillers en gestion.

Il y a au Canada un grand nombre de professionnels qui ont une connaissance approfondie du cadre canadien des affaires et une bonne connaissance des pratiques d'affaires dans d'autres pays. Certains parlent la même langue que l'investisseur éventuel. On trouve de tels professionnels dans les grandes villes du pays.

Les intermédiaires, comme les banques et les sociétés de logistique, sont aussi de bonnes sources d'information d'affaires. Une filiale canadienne d'une banque du pays d'origine de l'investisseur peut en particulier offrir à celui-ci un point de vue unique. Le nombre de ces banques étrangères qui s'implantent au Canada a beaucoup augmenté au cours de la dernière décennie.

LES SERVICES EN DIRECT ET FAXBACK

Des descriptions détaillées de bon nombre des programmes et services offerts par les gouvernements et les organismes du secteur privé ci-haut mentionnés sont accessibles par l'Internet. Le Centre d'information en direct intergouvernemental, également connu sous le nom de «Intergov», est une des meilleures sources d'information sur les services, les programmes et les règlements gouvernementaux. Le site est un projet mixte, réunissant le gouvernement fédéral, les gouvernements des provinces et des territoires et plusieurs municipalités. Entre autres choses, «Intergov» tient un catalogue des services gouvernementaux et des archives qui contiennent des rapports et autres documents traitant de

l'autoroute de l'information et de l'usage qu'en font les gouvernements. Son adresse Internet est la suivante : <http://www.intergov.gc.ca/>.

Pour des renseignements sur les industries canadiennes et étrangères, notamment des renseignements sur les marchés et les services et le soutien aux entreprises, un investisseur potentiel devrait consulter le site Web d'Industrie Canada appelé «Strategis». Le site, le plus important du genre au Canada, propose aussi des renseignements et des liens avec de nombreux organismes du secteur privé. On peut joindre «Strategis» à l'adresse suivante : <http://strategis.ic.gc.ca/frndoc/main.html>.

Si les études de marché que l'investisseur éventuel a faites de son pays d'origine sont prometteuses, l'étape suivante sera pour lui de se rendre au Canada. L'une des meilleures stratégies peut être de profiter de la venue d'une foire commerciale. Les congrès, les conférences, les associations commerciales et les fournisseurs de services y seront vraisemblablement représentés. Dans le cadre de rencontres avec les divers représentants participant à des foires commerciales, on peut organiser des discussions, échanger des conseils et établir des réseaux préliminaires, tout cela en une seule fois.

LA PRÉPARATION D'UN VOYAGE D'AFFAIRES

Il n'y a pas de lieu commercial qui soit prévu dans le secteur qui intéresse l'investisseur, le meilleur moyen qui soit offert dans ce cas est de prévoir toute une série de rendez-vous avec des représentants des municipalités, du gouvernement, des associations d'affaires et avec des partenaires éventuels. Le passage d'une mission commerciale canadienne dans le pays d'origine de l'investisseur peut être l'occasion de nouer des contacts. On peut fixer des rendez-vous par téléphone, puis les continuer à son arrivée au Canada. On peut même, dans la mesure du possible, se rendre au temps près des zones de vente ou au moins peut rejoindre contact avec les principaux représentants au téléphone avant de partir.

Les Canadiens et les Canadiennes ont des comportements d'affaires et sont différents, même s'ils ont souvent beau coup avec les Américains. Il est des comportements similaires mais les nuances, les différences, même de temps que les autres aspects aux discussions commerciales. Il est donc probable possible lors de missions exploratoires de prévoir tout ou partie des réunions par jour dans une même ville. Cela en particulier le cas à Ottawa ou on peut profiter

ment se rendre dans tous les services gouvernementaux en moins de dix minutes en taxi et souvent à pied.

Les liaisons aériennes entre les villes canadiennes sont très efficaces. Il y a des vols réguliers et fréquents entre Toronto, Ottawa et Montréal. Les visiteurs qui veulent se rendre aux plusieurs régions du pays doivent cependant se souvenir que le pays est vaste. C'est ainsi qu'il faut compter une journée de voyage pour se rendre de Montréal à Vancouver quand on compte en plus des six heures de vol, le temps nécessaire pour se rendre à l'aéroport au départ et rejoindre le centre-ville à l'autre extrémité. Il ne faut pas non plus oublier que le territoire canadien s'étend sur six fuseaux horaires.

Les déplacements en train sont efficaces et confortables dans le corridor très fréquenté entre Toronto et Montréal, ainsi qu'entre Ottawa et Montréal ou l'inverse.

Les grandes villes de toutes les provinces offrent une gamme complète de types d'hébergement et un vaste choix de restaurants aux styles variés. Par comparaison aux autres pays, les prix sont très raisonnables. La plupart des hôtels offrent une vaste gamme de services aux pays d'origine. L'existence des sites de conférences, les sites web, les équipes et les services de traduction de plusieurs langues et de téléphone et de vidéo de conférence. Souvent le personnel des grandes villes d'hôtel parle plusieurs langues.

Cependant, les investisseurs doivent se rendre au pays d'origine de visiteurs potentiels. Les investisseurs étrangers doivent être prêts à parler en français. Les sites web, les conférences, les équipes et les services de traduction de plusieurs langues et de téléphone et de vidéo de conférence. Souvent le personnel des grandes villes d'hôtel parle plusieurs langues.

l'ensemble des renseignements et des conseils que vous pouvez obtenir de votre gouvernement provincial et de votre gouvernement fédéral.

Pour plus d'informations sur les services offerts par le gouvernement du Canada, consultez le site Web <http://www.international.gc.ca>. Vous pouvez également contacter votre ambassade ou votre consulat au Canada. Les services offerts par le gouvernement du Canada sont gratuits. Les services offerts par les gouvernements provinciaux et fédéraux peuvent être payants. Les services offerts par les gouvernements provinciaux et fédéraux peuvent être payants. Les services offerts par les gouvernements provinciaux et fédéraux peuvent être payants.

La Chambre de Commerce internationale est une organisation internationale au sein de laquelle se trouvent des membres de tous les continents. La Chambre de Commerce internationale est une organisation internationale au sein de laquelle se trouvent des membres de tous les continents. La Chambre de Commerce internationale est une organisation internationale au sein de laquelle se trouvent des membres de tous les continents.

L'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada est une des plus importantes associations des manufacturiers canadiens et de l'Association des exportateurs canadiens. L'Alliance fournit une grande variété de programmes et de services aux entreprises canadiennes et aux entreprises étrangères. Elle réalise des études sur les effets possibles des politiques économiques et commerciales canadiennes et étrangères. Elle met aussi en œuvre un vaste programme d'information dans le cadre de son rôle de facilitateur global.

Il y a beaucoup d'autres associations horizontales au Canada. On peut citer :

- L'Association des importateurs canadiens.
- La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Les services en direct et l'accès à l'information. Les destinations de votre voyage et les services offerts par les gouvernements et les organismes de votre pays et des pays étrangers sont accessibles par l'Internet. Le Centre d'information sur le commerce international du Canada est une ressource en ligne qui vous permet de trouver des renseignements sur les services offerts par le gouvernement du Canada et les services offerts par les gouvernements provinciaux et fédéraux. Les services offerts par les gouvernements provinciaux et fédéraux peuvent être payants. Les services offerts par les gouvernements provinciaux et fédéraux peuvent être payants.

Ces associations travaillent en collaboration avec les agents consulaires de votre gouvernement fédéral et des provinces. Elles offrent l'échange des renseignements, les services offerts par les gouvernements et les organismes de votre pays et des pays étrangers sont accessibles par l'Internet. Le Centre d'information sur le commerce international du Canada est une ressource en ligne qui vous permet de trouver des renseignements sur les services offerts par le gouvernement du Canada et les services offerts par les gouvernements provinciaux et fédéraux.

LES PROFESSIONNELS ET LES INTERMÉDIAIRES

Un investisseur étranger qui souhaite investir au Canada peut avoir besoin de l'aide de professionnels et d'intermédiaires. On pense aux comptables, aux avocats et aux conseillers en gestion.

Il y a au Canada un grand nombre de professionnels qui ont une connaissance approfondie de la culture canadienne et une bonne compréhension des pratiques d'affaires dans l'autre pays. Certains peuvent même offrir des services personnalisés. On trouve ces professionnels dans les grandes villes du pays.

Les intermédiaires, comme les banques et les sociétés de courtage, sont des sources d'information et de conseils. Une banque canadienne d'une banque étrangère peut offrir des renseignements sur les services offerts par le gouvernement du Canada et les services offerts par les gouvernements provinciaux et fédéraux.

CHAPITRE 25 — SE RENDRE EN VISITE AU CANADA

Si les études de marché que l'investisseur éventuel a faites de son pays d'origine sont prometteuses, l'étape suivante sera pour lui de se rendre au Canada. L'une des meilleures stratégies peut être de profiter de la tenue d'une foire commerciale. Les entreprises, les ministères, les associations commerciales et les fournisseurs de services y seront vraisemblablement représentés. Dans le cadre de rencontres avec les divers représentants participant à des foires commerciales, on peut entamer des discussions, recueillir du matériel et établir des réseaux préliminaires, tout cela en une seule fois.

LA PRÉPARATION D'UN VOYAGE D'AFFAIRES

S'il n'y a pas de foire commerciale qui soit prévue dans le secteur qui intéresse l'investisseur, la meilleure solution qui s'offre alors à lui est de prévoir toute une série de rendez-vous avec des représentants des ministères du gouvernement, des associations d'affaires et avec des partenaires éventuels. Le passage d'une mission commerciale canadienne dans le pays d'origine de l'investisseur peut être l'occasion de nouer des contacts. On peut prendre des rendez-vous par télécopieur, puis les confirmer à son arrivée au Canada. On aura intérêt, dans la mesure du possible, à se garder du temps pour des visites de suivi ou au moins pour reprendre contact avec ses principaux interlocuteurs au téléphone avant de repartir.

Les Canadiens et les Canadiennes ont des comportements d'affaires et sont ponctuels, même s'ils sont souvent moins secs que les Américains. Ils ont des comportements amicaux mais, lors des réunions, consacreront moins de temps que les latino-américains aux discussions personnelles. Il est donc en général possible, lors de missions exploratoires, de prévoir trois ou quatre réunions par jour dans une même ville. C'est en particulier le cas à Ottawa où on peut pratique-

ment se rendre dans tous les services gouvernementaux en moins de dix minutes en taxi, et souvent à pied.

Les liaisons aériennes entre les villes canadiennes sont très efficaces. Il y a des vols réguliers et fréquents entre Toronto, Ottawa et Montréal. Les visiteurs qui veulent se rendre dans plusieurs régions du pays devront cependant se souvenir que le pays est vaste. C'est ainsi qu'il faut compter une journée de voyage pour se rendre de Montréal à Vancouver quand on retient, en plus des six heures de vol, le temps nécessaire pour se rendre à l'aéroport au départ et rejoindre le centre-ville à l'autre extrémité. Il ne faut pas non plus oublier que le territoire canadien s'étend sur six fuseaux horaires.

Les déplacements en train sont efficaces et confortables dans le corridor très achalandé entre Windsor et Montréal, ainsi qu'entre Ottawa et Montréal ou Toronto.

Les grandes villes de toutes les provinces offrent une gamme complète de types d'hébergement et un vaste choix de restaurants aux cuisines variées. Par comparaison aux autres pays, les prix sont très raisonnables. La plupart des hôtels offrent une vaste gamme de services aux gens d'affaires, y compris des salles de conférence, des aides audiovisuelles et des services de restauration, de photocopie et de télécopie et de location de voitures. Souvent le personnel des grandes chaînes d'hôtels parle plusieurs langues.

Quand les séjours doivent durer un mois ou plus, beaucoup de visiteurs préfèrent les hôtels-résidence qu'on trouve dans la plupart des grandes villes. Les suites sont habituellement composées d'une chambre à coucher, d'une cuisine et d'un salon. On y offre aussi un service d'entretien ménager.

Même s'il faut plus de temps pour se rendre dans les régions éloignées, cela ne présente pas de difficultés particulières. On trouve des installations d'accueil modernes, d'excellents réseaux de communications et de routes et des lieux d'hébergement confortables même dans les petites villes. La voiture de location y est souvent le mode de transport le plus pratique et le moins coûteux.

LES USAGES DES AFFAIRES

Ces usages se comparent à ceux qui sont en vigueur dans les autres pays industrialisés. Les hommes et les femmes d'affaires respectent la valeur du temps pour autrui et arrivent normalement aux réunions à l'heure. En cas de retard imprévu, il est d'usage de s'excuser. Si ce retard dépasse 15 ou 20 minutes, on s'efforcera de prévenir par téléphone, d'expliquer la cause du retard et on offrira la possibilité de déplacer le rendez-vous.

En règle générale, les réunions commencent par des poignées de main avec les hommes comme avec les femmes. On peut échanger des cartes d'affaires à tout moment pendant une réunion mais il n'y a pas d'échange des cartes aussi officiel que dans d'autres pays. Si l'accueil des visiteurs est confié à une réceptionniste, on lui remettra une carte d'affaires. Ces réunions d'affaires sont souvent l'occasion d'échanger des brochures et d'autres documents promotionnels. Dans le cas des services gouvernementaux, des gardiens de sécurité filtrent souvent les visiteurs dans le hall de l'immeuble et il faudra leur donner les renseignements qu'ils demandent. On aura avantage à prévoir quelques minutes pour ces formalités.

Les repas, et en particulier les déjeuners, sont bien adaptés à des réunions informelles avec quelqu'un qu'on a déjà rencontré, mais pas pour une première réunion. Les dîners sont en général réservés à des réunions plus formelles avec d'éventuels associés par exemple. C'est la personne qui a invité qui réglera l'addition.

Au Canada, il est en général interdit de fumer sur les lieux de travail, ce qui englobe la plupart des bureaux et des salles de réunion. Dans les restaurants, ce n'est permis que dans des sections réservées à cet effet. Certains hôtels interdisent le tabac sur des étages entiers. Il est aussi interdit de fumer dans certaines voitures de location, sur les vols intérieurs, à bord des trains et des autocars. Nombre de Canadiens protestent si on fume en leur présence, et la politesse veut qu'on demande à son entourage si cela l'incommode avant d'allumer une cigarette. On peut toutefois toujours

aller fumer à l'extérieur, et nombre de bureaux commerciaux ont prévu un espace extérieur à cette fin.

Une invitation à aller manger chez un associé en affaires doit être considérée comme une marque d'amitié et on l'acceptera comme telle. On peut alors apporter un cadeau, comme des fleurs, du vin ou quelque chose de son pays d'origine, mais cela n'a rien d'obligatoire. Les échanges de cadeaux ne sont pas de pratique courante, si ce n'est à l'occasion pour fêter l'obtention d'un marché important.

Il est toujours malvenu d'offrir des cadeaux à des agents du gouvernement, si ce n'est de petits articles comme des crayons ou de menues babioles au sigle de la société du visiteur ou de son pays d'origine.

Au Canada, il est d'usage de donner des pourboires aux personnes qui fournissent des services personnels. On entend par là les chauffeurs de taxi, les coiffeurs, les portiers, les chasseurs et le personnel des restaurants. Le plus souvent, on donnera entre 10 et 15 p. 100 de la facture, ou un dollar par bagage à qui les a portés.

LES TRANSPORTS

Il y a des aéroports internationaux à Vancouver, Edmonton, Calgary, Regina, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec, Halifax et Gander. Parmi les services fournis dans la plupart de ces aéroports, on compte les opérations de change, la location de voitures, des centres d'information automatisés pour l'hébergement local, des salons pour les voyageurs en classe affaires, des boutiques hors taxes et des restaurants. Il y a le plus souvent des hôtels à proximité immédiate des aéroports, quand ce n'est pas dans les bâtiments mêmes de l'aéroport.

Les villes principales sont desservies par des transporteurs aériens commerciaux sur une base régulière. Les régions plus éloignées sont desservies par de plus petits transporteurs locaux et des vols d'affrètement spéciaux. Un vol aller-retour en classe économique entre Toronto et Montréal coûte environ 500 dollars. Un tel vol entre Vancouver, sur la côte ouest, et Halifax, sur la côte est, coûte environ 2 000 dollars. Il existe un certain nombre d'options pour réduire le prix d'un billet d'avion, comme la réservation anticipée, les soldes de places et les tarifs de fin de semaine.

Au Canada, tous les aéroports internationaux offrent des services d'autocar, de taxi, de limousine et de location de voitures comme moyens de transport au

Fuseaux horaires

Fuseau	Province	Nombre d'heures en retard sur le TU*
Heure normale de Terre-Neuve	Terre-Neuve	3,5
Heure de l'Atlantique	Nouvelle-Écosse	4
	Nouveau-Brunswick	
Heure normale de l'Est	Île-du-Prince-Édouard	5
	Québec	
Heure normale du Centre	Ontario	6
	Manitoba	
Heure normale des Rocheuses	Saskatchewan	7
	Alberta	
Heure normale du Pacifique	Colombie-Britannique	8

Le passage à l'heure d'été réduit d'une heure le retard sur l'heure en TU entre le premier dimanche d'avril et le dernier dimanche d'octobre. Toutes les provinces, à l'exception de la Saskatchewan, adoptent l'heure d'été.

départ de l'aérogare. Le prix des services de transport vers les centres urbains sont généralement affichés dans l'aérogare. Les agences de location de voitures sont généralement bien situées dans les aérogares. Le tarif moyen est de 40 dollars par jour, variant selon la taille de la voiture et le nombre de kilomètres offerts à titre gratuit. On exige habituellement un montant additionnel pour l'assurance, et des frais de remise pour retourner la voiture à un autre point de location. Un bon nombre de voitures de location sont aujourd'hui équipées de téléphones cellulaires qui fonctionnent au moyen d'une carte de crédit.

Les tarifs de taxi varient d'une ville à l'autre. En moyenne, les courses de moins de cinq kilomètres coûtent moins de 10 dollars. Les autobus constituent le principal moyen de transport en commun. Les villes de Montréal, de Toronto et d'Edmonton ont le métro.

LES AFFAIRES ET LE PLAISIR

Un voyage d'affaires au Canada peut se révéler à la fois rentable et agréable. Les personnes qui s'y rendent pour la première fois seront frappées par l'étendue du territoire et par les vastes espaces inhabités. Cela veut dire qu'il faut tenir compte des temps de déplacement

quand on planifie un voyage, et réaliser que la géographie du pays a des dimensions culturelles. Les concepts d'espace et de nature sauvage sont des éléments importants de l'identité canadienne. S'ils vivent le plus souvent dans des régions urbaines, les Canadiens et les Canadiennes apprécient d'avoir accès à des aires naturelles préservées.

Les villes canadiennes ne posent pas de problèmes de sécurité, surtout quand on les compare à leurs voisines américaines du sud. Elles offrent quantité d'équipements de loisir et d'installations culturelles. Il y a un grand nombre de théâtres, de salles de concert et de cinémas. Les centres de conditionnement et les installations sportives sont facilement accessibles, et on en trouve souvent dans les hôtels. Quant aux clubs de golf et aux centres de ski, il y en a le plus souvent à proximité des grandes villes.

Les visiteurs apprécient aussi les dimensions cosmopolites et multiculturelles des villes canadiennes. Le Canada est un pays d'immigration, et les vagues qui se sont succédé provenaient de diverses régions du monde. Au cours des dernières décennies, on a vu de plus en plus d'immigrants arriver d'Asie, d'Afrique, d'Amérique latine et des Antilles. Il n'est pas rare de trouver dans les villes des quartiers dans lesquels la langue parlée et l'affichage sur la vitrine des magasins ne sont faits dans aucune des deux langues officielles. On trouve dans les restaurants et les épiceries des cuisines ethniques. Cela dit, on trouve dans ces quartiers également des résidents d'origine britannique, française et européenne en général. Les Canadiens sont fiers de leur diversité culturelle et de l'harmonie raciale et ethnique qu'elle permet.

La dimension multiculturelle des villes canadiennes se constate dans la diversité de leurs restaurants. Beaucoup d'immigrants ont ouvert des restaurants offrant la cuisine traditionnelle de leurs pays d'origine. Les cuisines européennes et asiatiques, y compris celles de l'Italie, de la France, de la Grèce, de l'Europe centrale, de la Turquie, de la Chine, de l'Inde et du Pakistan, du Japon, de la Thaïlande et du Vietnam, jouissent d'une grande popularité. On compte aussi de nombreux restaurants qui servent des plats mexicains et libanais.

LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE AUX VISITEURS D'AFFAIRES

Pour entrer au Canada, les visiteurs doivent avoir en leur possession un passeport valide, des fonds suffisants et un billet de retour ou de transit. Ils doivent de plus satisfaire aux exigences générales en matière de santé et de sécurité nationales. Les citoyens et les résidents permanents des États-Unis, ainsi que ceux de Saint-Pierre et Miquelon et du Groenland, n'ont pas besoin d'un passeport, mais doivent tout de même avoir sur eux une pièce d'identité qui atteste qu'ils sont citoyens ou résidents de ces territoires.

Les visiteurs en provenance de certains pays, surtout ceux dont beaucoup de résidents ont demandé le statut de réfugié au Canada, doivent avoir un visa. Les personnes qui envisagent de se rendre au Canada devraient s'informer auprès de l'Ambassade, du Haut commissariat ou du Consulat du Canada dans leur pays d'origine avant d'entamer leur voyage. Il est possible d'obtenir un visa de voyageur d'affaires à entrées multiples valable pour une durée d'un an et renouvelable.

Les visiteurs d'affaires séjournant au Canada de façon temporaire n'ont pas, le plus souvent, besoin de permis de travail. Les gens d'affaires en visite dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) n'ont pas besoin de permis de travail, peu importe la durée du séjour. Ils doivent avoir une preuve de citoyenneté américaine ou mexicaine, satisfaisant aux exigences générales de santé et de sécurité, et se définir comme des gens d'affaires en visite, des personnes mutées à l'intérieur d'une société, des négociants ou des investisseurs, ou des personnes exerçant une profession libérale.

Les représentants et les employés d'entreprises qui exercent leurs activités à l'extérieur de l'Amérique du Nord ne sont pas dans l'obligation d'obtenir des permis de travail pour des séjours de moins de 90 jours, pourvu que le but de la visite soit la consultation ou l'inspection. Ils sont cependant tenus d'avoir une lettre de leur employeur confirmant qu'ils maintiennent leur emploi dans leur pays et indiquant la durée de leur séjour et la nature de leur visite au Canada.

Les visiteurs sont autorisés à apporter au Canada certains biens, comme des cadeaux, des articles personnels et quelques effets dont ils ont besoin pour leur travail, sans payer de droits et de taxes. Il faut cependant déclarer ces articles à la douane canadienne à l'arrivée car des restrictions peuvent être imposées.

Il est permis d'envoyer des cadeaux à des parents qui résident au Canada ou d'en apporter au pays sans payer de droits et de taxes, à condition que la valeur du cadeau ne dépasse pas 60 dollars. Il est interdit d'offrir en cadeau de l'alcool, des produits du tabac ou du matériel publicitaire.

Les visiteurs peuvent apporter au Canada des effets personnels sans avoir à payer des droits ou des taxes, à condition de les emporter avec eux à la fin de leur séjour. Il y a une exception pour les articles consommables et du matériel récréatif pour lequel un permis saisonnier a été obtenu. Il se peut que, pour certains articles, on demande un dépôt de garantie remboursable afin de s'assurer que le visiteur quitte le pays avec ces articles. Chaque voyageur est autorisé à apporter 40 onces d'alcool et une cartouche de cigarettes.

Les animaux, les aliments et les plantes qui sont introduits au Canada pour un usage personnel sont assujettis à la réglementation sanitaire et sur la santé. Ce sont Agriculture et Agroalimentaire Canada et Santé et Bien-être social Canada qui définissent ces règlements, lesquels sont appliqués à la frontière par des agents du Service des douanes.

Les visiteurs d'affaires peuvent apporter au Canada les articles nécessaires pour le travail, comme des documents imprimés, des échantillons commerciaux, des bleus, des graphiques et du matériel audiovisuel. Ces articles peuvent cependant être assujettis au paiement intégral des droits et des taxes, ou nécessiter un dépôt de garantie remboursable. La plupart du matériel nécessaire à l'organisation d'événements comme les congrès et les conférences peut entrer au pays sans être assujetti à des droits et des taxes. Un dépôt de garantie remboursable peut être exigé pour du matériel de présentation nécessaire à des expositions.

ANNEXE A — CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

LES MINISTÈRES ET LES ORGANISMES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL (MAÉCI)

Le MAÉCI est responsable de la politique étrangère du Canada, des relations avec les autres pays et de la participation aux organismes multilatéraux. Cela englobe les affaires politiques, sociales, culturelles et environnementales mais une grande partie de ces activités concerne le commerce international et les investissements. Outre le ministre des Affaires étrangères, il y a également un ministre du Commerce international au Canada, détenteur d'un portefeuille important au Cabinet.

Étant donné l'importance du commerce pour l'ensemble de l'économie du pays, le MAÉCI a de grandes responsabilités dans les domaines de la santé de l'économie et de la capacité concurrentielle du Canada. Il cherche activement à défendre et à promouvoir les intérêts économiques et commerciaux du pays à l'étranger. Pour susciter le développement de l'économie et créer des emplois au Canada, il encourage et facilite l'investissement direct au Canada. Pour y parvenir, le Ministère conçoit et gère un certain nombre de programmes pour attirer les investissements étrangers productifs au Canada.

C'est la Direction de l'investissement, et de la technologie qui a la responsabilité principale en matière de développement des investissements au MAÉCI. Le Ministère aide à attirer les investissements étrangers et la technologie

au Canada et elle aide les sociétés canadiennes qui recherchent des investissements et des partenaires étrangers ou qui veulent acquérir des technologies.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

La Direction de l'investissement, de la science et de la technologie (TBR) s'affaire à promouvoir le Canada auprès des investisseurs étrangers comme une destination intéressante et concurrentielle pour leurs éventuels investissements. Elle encourage particulièrement ceux qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériels, de coentreprises ou de partenariats stratégiques. La Direction cherche surtout à attirer des investissements qui font venir de nouvelles technologies au Canada, un élément clé de la création de nouveaux emplois et de possibilités de développement économique. Elle aide également les entreprises canadiennes à trouver des partenaires d'investissement internationaux et à accéder aux sources étrangères de capitaux et de technologies. TBR assure un appui aux P.D.G. de filiales canadiennes de multinationales qui cherchent à attirer au Canada des mandats de fabrication et de recherche-développement. En outre, elle surveille et analyse les tendances des investissements et la perception du Canada comme destination de ces investissements. La Direction travaille étroitement avec les directions géographiques du MAÉCI, de même qu'avec les agents d'investissements en poste à l'étranger, qu'avec les autorités provinciales et municipales ainsi qu'avec les organismes professionnels et commerciaux.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le :

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-4128 ou 1 800 267-8376
Télécopieur : (613) 995-9604
FaxLink* : (613) 944-6500
Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/investcan>
Courrier électronique : investcan@dfait-maeci.gc.ca.

*Le FaxLink est un système de réponse automatique par télécopieur qui transmet des fiches sur des questions concernant les investissements et les marchés. Pour obtenir les documents voulus, il suffit de disposer d'un télécopieur. On compose alors le numéro indiqué ci-dessus et on suit les instructions vocales du système.

INDUSTRIE CANADA (IC)

IC s'est vu confier, à sa création, un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs, et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites entreprises, ce ministère a été doté de responsabilités particulières :

- élaborer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales favorisant la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne à l'échelle internationale, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique, ainsi que l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;
- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- développer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que sur le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada;

- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel, ainsi que du développement commercial et des marchés. IC assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux d'IC offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies seuil;
- des renseignements d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 941-0222.

Internet : <http://strategis.ic.gc.ca> et <http://www.ic.gc.ca>

RÉSEAU DES CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU CANADA

Province de Terre-Neuve :

Centre de services aux entreprises du Canada
90, avenue O'Leary
C.P. 8687
St. John's (Terre-Neuve) A1B 3T1
Téléphone : (709) 772-6022 ou 1 800 668-1010
Télécopieur : (709) 772-6090
FaxBack : (709) 772-6030 ou 1 888 772-6030

Province de l'Île-du-Prince-Édouard :

Centre de services aux entreprises Canada/
Île-du-Prince-Édouard
75, rue Fitzroy
C.P. 40
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7K2
Téléphone : (902) 368-0771 ou 1 800 668-1010
Télécopieur : (902) 566-7377
FaxBack : (902) 368-0776 ou 1 800 401-3201

Province de la Nouvelle-Écosse :

Centre de services aux entreprises Canada/
Nouvelle-Écosse
1575, rue Brunswick
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2G1
Téléphone : (902) 426-8604 ou 1 800 668-1010
Télécopieur : (902) 426-6530
FaxBack : (902) 426-3201 ou 1 800 401-3201
Courrier électronique : halifax@cbpsc.ic.gc.ca

Province du Nouveau-Brunswick :

Centre de services aux entreprises Canada/
Nouveau-Brunswick
570, rue Queen
Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 6Z6
Téléphone : (506) 444-6140 ou 1 800 668-1010
Télécopieur : (506) 444-6172
FaxBack : (506) 444-6169 ou 1 800 401-3201
Courrier électronique : cbpsnb@cbpsc.ic.gc.ca

Province du Québec :

Info entrepreneurs
5, Place Ville-Marie, bureau 12500, niveau Plaza
Montréal (Québec) H3B 4Y2
Téléphone : (514) 496-4636 ou 1 800 322-4636
Télécopieur : (514) 496-5934
Info-Fax : (514) 496-4010 ou 1 800 322-4010
Courrier électronique : info-entrepreneurs@bfdrq-fordq.gc.ca

Entrepreneurship Outaouais
25, rue Laurier, 7^e étage
Hull (Québec) J8X 3Y5
Téléphone : (819) 595-3403
Télécopieur : (819) 771-9846

Province de l'Ontario :

Entrepreneurship Centre
111, rue Lisgar, rez-de-chaussée
Ottawa (Ontario) K2P 2L7
Téléphone : (613) 560-6081
Télécopieur : (613) 560-2102

Canada-Ontario Business Call Centre
Toronto (Ontario) M5V 3E5
Téléphone : (416) 954-4636 ou 1 800 567-2345
Télécopieur : (416) 954-8597
FaxBack : (416) 954-8555 ou 1 800 240-4192
Courrier électronique : cobcc@cbpsc.ic.gc.ca

Province du Manitoba :

Centre de services aux entreprises du Canada
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 2609
Winnipeg (Manitoba) R3C 4B3
Téléphone : (204) 984-2272 ou 1 800 665-2019
Télécopieur : (204) 983-3852
FaxBack : (204) 984-5527 ou 1 800 665-9386
Courrier électronique : manitoba@cbpsc.ic.gc.ca

Province de la Saskatchewan :

Centre de services aux entreprises Canada/Saskatchewan
122-3rd Avenue North
Saskatoon (Saskatchewan) S7K 2H6
Téléphone : (306) 956-2323 ou 1 800 667-4374
Télécopieur : (306) 956-2328
FaxBack : (306) 956-2310 ou 1 800 667-9433
Courrier électronique : saskatooncbpsc@cbpsc.ic.gc.ca

Province de l'Alberta :

The Business Link
Centre de services aux entreprises
10237-104 Street, bureau 100
Edmonton (Alberta) T5J 1B1
Téléphone : (403) 422-7722 ou 1 800 272-9675
Télécopieur : (403) 422-0055
FaxBack : (403) 427-7971 ou 1 800 563-9926
Courrier électronique : buslink@cbpsc.ic.gc.ca

Province de la Colombie-Britannique :

Centre de services aux entreprises Canada/Colombie-Britannique

601, rue West Cordova

Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 1G1

Téléphone : (604) 775-5525 ou 1 800 667-2272

Télécopieur : (604) 775-5520

FaxBack : (604) 775-5515 ou 1 800 667-2272

Territoire du Yukon :

Centre de services aux entreprises Canada/Yukon

208, rue Main, bureau 201

Whitehorse (Yukon) Y1A 2A9

Téléphone : (403) 633-6257 ou 1 800 661-0543

FaxBack : (403) 633-2533 ou 1 800 841-4320

Territoires du Nord-Ouest :

Centre de services aux entreprises Canada/T. N.-O.

5004-54th Street, 3^e étage

C.P. 1320

Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest) X1A 2L9

Téléphone : (403) 873-7958 ou 1 800 661-0599

Télécopieur : (403) 873-0101

FaxBack : (403) 873-0575 ou 1 800 661-0825

Courrier électronique : yel@cbssc.ic.gc.ca

DIRECTION GÉNÉRALE DES BIOINDUSTRIES

Industrie Canada

235, rue Queen, 9^e étage Est

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 954-4715

Télécopieur : (613) 952-4209

CITOYENNETÉ ET IMMIGRATION CANADA

PROGRAMME D'IMMIGRATION DES INVESTISSEURS

300, avenue Slater, 7^e étage

Ottawa (Ontario) K1A 1L1

Ce sont les ambassades du Canada et les consulats canadiens qui sont les mieux à même de fournir des renseignements sur ce programme. Les documents d'information et les formulaires de demande sont disponibles dans la langue qui convient au lieu.

REVENU CANADA

La Direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. On peut obtenir des renseignements sur l'ALÉNA et sur les ententes commerciales que le Canada a conclu avec le Chili et avec Israël en téléphonant ou en envoyant une télécopie à l'un des numéros ci-dessous. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

LIGNE D'INFORMATION SUR LES ENTENTES COMMERCIALES

Revenu Canada, Direction générale des programmes douaniers

555, avenue MacKenzie

Ottawa (Ontario) K1A 0L5

Téléphone : (613) 941-0965 ou 1 800 661-6121

Télécopieur : (613) 952-0022

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA

DIRECTION GÉNÉRALE DE LA RECHERCHE

Bureau des projets d'affaires

Ferme expérimentale centrale

Ottawa (Ontario) K1A 0C6

Téléphone : (613) 759-7795

Télécopieur : (613) 759-1506

DIRECTION GÉNÉRALE DES SERVICES À L'INDUSTRIE ET AUX MARCHÉS

Bureau des aliments

Édifice Sir John Carling

930, avenue Carling

Ottawa (Ontario) K1A 0C5

Téléphone : (613) 759-7557

Télécopieur : (613) 759-7480

Agence canadienne d'inspection des aliments

59, promenade Camelot

Nepean (Ontario) K1A 0Y9

Téléphone : (613) 952-8000

Télécopieur : (613) 228-6600

STATISTIQUE CANADA

Centre de consultation statistique

Édifice R.H. Coates

Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Téléphone : (613) 951-8116

Télécopieur : (613) 951-0581

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES DU CANADA

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur les marchés internationaux peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies. Il gère également la base de données de l'Institut canadien de l'information scientifique et technique (ICIST).

Le réseau du PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 50 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 190 bureaux dans près de 90 localités, de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. L'aide à l'innovation est actuellement l'une des priorités du PARI. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous au :

Programme d'aide à la recherche industrielle

Conseil national de recherches du Canada

Chemin Montréal

Édifice M-58

Ottawa (Ontario) K1A 0R6

Téléphone : (613) 993-1770

Télécopieur : (613) 952-1086

Institut canadien de l'information scientifique et technique

Conseil national de recherches du Canada

Chemin Montréal

Édifice M-55

Ottawa (Ontario) K1A 0S2

Téléphone : (613) 993-1600 ou 1 800 668-1222

Télécopieur : (613) 952-9112

Institut des biosciences marines

Conseil national de recherches du Canada

1411, rue Oxford

Halifax (Nouvelle-Écosse) B3H 3Z1

Téléphone : (902) 426-8278

Télécopieur : (902) 426-9413

Institut des sciences des microstructures

Conseil national de recherches du Canada

Chemin Montréal

Ottawa (Ontario) K1A 0R6

Téléphone : (613) 993-9369

Télécopieur : (613) 957-8734

Institut du biodiagnostic

Conseil national de recherches du Canada

435, avenue Ellice

Winnipeg (Manitoba) R3B 1Y6

Téléphone : (204) 983-7692

Télécopieur : (204) 983-3154

SANTÉ CANADA

Direction générale de la protection de la santé

Bureau des politiques et des affaires scientifiques

Tunney's Parc

Ottawa (Ontario) K1A 0L2

Téléphone : (613) 954-3006

Télécopieur : (613) 954-9981

ENVIRONNEMENT CANADA

Division de la mise en valeur de la technologie

Direction générale du développement technologique

351, boulevard Sainte-Joseph, 18^e étage

Hull (Québec) K1A 0H3

Télécopieur : (613) 953-7253

CENTRE DE TECHNOLOGIE DES EAUX USÉES (CTEU)

Le CTEU qui, lors de sa création en 1971 par Environnement Canada, était un laboratoire de R-D, est devenu l'installation canadienne de pointe dans les domaines du développement et de l'évaluation des techniques de traitement et d'élimination des eaux usées d'origine municipale ou industrielle et des résidus connexes. Le centre joue aussi un rôle important dans les négociations commerciales et scientifiques internationales. Sa gestion a été confiée à contrat à RockCliffe Research Management Inc. Il est maintenant en meilleure posture pour apporter son aide aux programmes gouvernementaux et pour élaborer et commercialiser des technologies novatrices qui contribueront à la protection de l'environnement du Canada.

Centre de technologie des eaux usées (CTEU)

867, rue Lakeshore
C.P. 5068
Burlington (Ontario) L7R 4L7
Téléphone : (905) 336-4855
Télécopieur : (905) 336-4765

RESSOURCES NATURELLES CANADA

Service canadien des forêts

580, rue Booth
Ottawa (Ontario) K1A 0E4
Téléphone : (613) 947-7345
Télécopieur : (613) 947-7397

OFFICE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DU CANADA (OPIC)

Place du Portage, Phase I
50, rue Victoria
Hull (Québec) K1A 0C9
Téléphone : (819) 997-1936
Télécopieur : (819) 953-7620

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)

5, Place Ville-Marie, bureau 400
Montréal (Québec) H3B 5E7
Téléphone : (514) 283-5904 ou 1 888 463-6232
Télécopieur : (514) 283-0617

L'AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

Le fonds spécial disponible par l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle et connu sous le nom d'INC peut être une source importante de financement des entreprises canadiennes intéressées par les marchés étrangers. Ce programme vise à aider financièrement les sociétés du secteur privé canadien qui cherchent à établir des relations d'affaires à long terme, comme des coentreprises, ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement. L'INC appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires d'autres pays. Toute une série de mécanismes de l'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois à l'étranger.

Cinq mécanismes de l'INC aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transfert de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois dans le pays en question sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

Direction de la coopération industrielle

Agence canadienne de développement international
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 994-4348, 997-7905
Télécopieur : (819) 953-5024

CONSEIL DE LA RADIODIFFUSION ET DES TÉLÉCOMMUNICATIONS CANADIENNES (CRTC)

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes

1, promenade du Portage
Terrasses de la Chaudière
Hull (Québec) K1A 0N2
Téléphone : (819) 997-0272
Télécopieur : (819) 953-3756

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE est un organisme financier ouvert à sa clientèle, dont l'objectif est d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux. Elle offre une vaste gamme de services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long termes;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés;
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

Les exportateurs peuvent composer le (613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements.

Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars CAN, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1 800 850-9626.

Les exportateurs du secteur des technologies de l'information peuvent s'adresser à l'équipe des technologies de l'information de la SEE, au (613) 598-6891.

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux ci-dessous.

Pour appeler n'importe quel bureau régional de la SEE, composer le numéro sans frais suivant : 1 888 332-3320.
Internet : <http://www.edc.ca>

Nouvelle-Écosse :

Société pour l'expansion des exportations
Purdy's Wharf, Tour II
1969, rue Upper Water, bureau 1410
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

Nouveau-Brunswick :

Société pour l'expansion des exportations
1045, rue Main, bureau 103, 4^e étage
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 1H1
Téléphone : (506) 851-6066
Télécopieur : (506) 851-6406

Québec :

Société pour l'expansion des exportations
Tour de la Bourse
800, square Victoria, bureau 4520
C.P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Ontario :

Société pour l'expansion des exportations
Siège social
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690

Société pour l'expansion des exportations

Édifice de la Banque Nationale

150, rue York, bureau 810

C.P. 810

Toronto (Ontario) M5H 3S5

Téléphone : (416) 973-6211

Télécopieur : (416) 862-1267

Société pour l'expansion des exportations

Talbot Centre

148, rue Fullarton, bureau 1512

London (Ontario) N6A 5P3

Téléphone : (519) 645-5828

Télécopieur : (519) 645-5580

*Manitoba : **

Société pour l'expansion des exportations

Commodity Exchange Tower

360, rue Main, bureau 2075

Winnipeg (Manitoba) R3C 3Z3

Téléphone : (204) 983-5114

Télécopieur : (204) 983-0163

* *Dessert aussi la Saskatchewan.*

Alberta :

Société pour l'expansion des exportations

510-5th Street S.W., bureau 1030

Calgary (Alberta) T2P 3S2

Téléphone : (403) 292-6898

Télécopieur : (403) 292-6902

Société pour l'expansion des exportations

10303, avenue Jasper, bureau 502

Edmonton (Alberta) T5J 3N6

Téléphone : (403) 495-2286

Télécopieur : (403) 495-2346

Colombie-Britannique :

Société pour l'expansion des exportations

One Bentall Centre

505, rue Burrard, bureau 1030

Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5

Téléphone : (604) 666-6234

Télécopieur : (604) 666-7550

ORGANISMES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique gère plusieurs programmes d'aide financière et technique destinés à répondre aux besoins en développement économique du Canada atlantique, en accordant une importance particulière au développement de l'industrie, du commerce, des investissements, de la technologie et de l'entrepreneuriat.

Siège social

Blue Cross Centre

644, rue Main

C.P. 6051

Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8

Téléphone : (506) 851-2271

Télécopieur : (506) 851-7403

Pour obtenir de plus amples informations, consulter la section sur le Canada atlantique, en regard de la page 16.

BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (QUÉBEC) [BFDR(Q)]

Le Bureau fédéral de développement régional — Québec [BFDR(Q)] gère l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement économique de la région du Québec. Son objectif global est d'accroître le nombre d'investissements industriels importants au Québec et d'encourager l'innovation technologique, la sous-traitance et la création d'emplois spécialisés permanents. Ce bureau peut fournir une aide financière pour réaliser des études de faisabilité et des investissements en biens d'équipement.

Info entrepreneurs

5, Place Ville-Marie, niveau Plaza, bureau 12500

Montréal (Québec) H3B 4Y2

Téléphone : (514) 496-4636 ou 1 800 322-4636

Télécopieur : (514) 496-5934

Info-Fax : (514) 496-4010 ou 1 800 322-4010

Courrier électronique : info-entrepreneurs@bfdrq-fordq.gc.ca

FONDS DE DÉVELOPPEMENT DU NORD DE L'ONTARIO (FEDNOR)

Fednor est l'initiative fédérale de développement économique du nord de l'Ontario. Elle contribue aux projets admissibles d'investissement, de commercialisation, d'innovation et aux activités connexes qui généreront de nouvelles activités d'affaires et feront apparaître des possibilités d'emploi dans la région.

Fednor

302, rue Queen Est

Sault Sainte-Marie (Ontario) P6A 1Z1

Téléphone : (705) 942-1327

Télécopieur : (705) 942-5434

DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA

La Diversification de l'économie de l'Ouest Canada offre toute une gamme de mécanismes de soutien allant de l'aide aux PME aux grands programmes s'appliquant à tout un secteur d'activité. C'est une source précieuse de renseignements sur l'ouest du pays, y compris sur les sources additionnelles d'aide dans la région. L'organisme a des bureaux dans les quatre provinces de l'Ouest.

Canada Place

9700, avenue Jasper, bureau 1500

Edmonton (Alberta) T5J 4H7

Téléphone : (403) 495-4164

Télécopieur : (403) 495-4557

GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX ET TERRITORIAUX

TERRE-NEUVE ET LABRADOR

TRADE AND INVESTMENT DIVISION

Department of Industry, Trade and Technology

C.P. 8700

St. John's (Terre-Neuve) A1B 4J6

Téléphone : (709) 729-2781

Télécopieur : (709) 729-3208

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

ENTREPRISE PEI

Department of Economic Development and Tourism

C.P. 2000

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7N8

Téléphone : (902) 368-6300

Télécopieur : (902) 368-6301

NOUVEAU-BRUNSWICK

DIRECTION DU COMMERCE ET DES INVESTISSEMENTS

Ministère du Développement économique et du Tourisme

C.P. 6000

Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H1

Téléphone : (506) 444-4292

Télécopieur : (506) 444-4277, 453-3783

NOUVELLE-ÉCOSSE

INVESTMENT AND TRADE

Nova Scotia Economic Development and Tourism

1800, rue Argyle, bureau 520

C.P. 519

Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2R7

Téléphone : (902) 424-5320

Télécopieur : (902) 424-0664

QUÉBEC

SERVICE D'INFORMATION SUR L'INVESTISSEMENT

Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

770, rue Sherbrooke Ouest, 7^e étage

Montréal (Québec) H3A 1G1

Téléphone : (514) 982-3013

Télécopieur : (514) 873-4503

ONTARIO

SERVICE ONTARIEN D'INFORMATION SUR L'INVESTISSEMENT

Ministère du Développement économique et du
Commerce
Hearst Block
900, rue Bay, 5^e étage
Toronto (Ontario) M7A 2E1
Téléphone : (416) 325-6824 ou 1 800 819-8701
Télécopieur : (416) 325-6814

MANITOBA

INDUSTRY DEVELOPMENT

Department of Industry, Trade and Tourism
155, rue Carlton, bureau 500
Winnipeg (Manitoba) R3C 3H8
Téléphone : (204) 945-5913
Télécopieur : (204) 957-3977

SASKATCHEWAN

DEVELOPMENT SERVICES

Saskatchewan Economic and Cooperative Development
1919, promenade Saskatchewan, 6^e étage
Regina (Saskatchewan) S4P 3V7
Téléphone : (306) 787-4707
Télécopieur : (306) 787-3989

ALBERTA

TOURISM, TRADE AND INVESTMENT DIVISION

Department of Alberta Economic Development and
Tourism
Commerce Place
10155-102nd Street, 4^e étage
Edmonton (Alberta) T5J 4L6
Téléphone : (403) 422-6236
Télécopieur : (403) 422-9127

COLOMBIE-BRITANNIQUE

INVESTMENT BRANCH

BC Trade and Investment Office
Ministry of Employment and Investment
999, Canada Place, bureau 730
Victoria (Colombie-Britannique) V6C 3E1
Téléphone : (604) 844-1900
Télécopieur : (604) 660-2457

YUKON

DEPARTMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

C.P. 2703
Whitehorse (Yukon) Y1A 2C6
Téléphone : (403) 667-5466
Télécopieur : (403) 667-8601

TERRITOIRES DU NORD-OUEST

TRADE AND INVESTMENT DIVISION

Department of Resources, Wildlife and Economic
Development
C.P. 1320
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest) X1A 2L9
Téléphone : (403) 873-7364
Télécopieur : (403) 873-0101

SOURCES D'INFORMATION DU SECTEUR PRIVÉ

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

1, rue Nicholas, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1N 7B7
Téléphone : (613) 238-8888
Télécopieur : (613) 563-9218

75, boulevard International, 4^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

Association canadienne de la technologie de l'information (ACTI)

2800, avenue Skymark, bureau 402
Mississauga (Ontario) L4W 5A6
Téléphone : (905) 602-8345
Télécopieur : (905) 602-8346

Association canadienne de l'industrie du médicament

1111, promenade Prince of Wales, bureau 302
Ottawa (Ontario) K2C 3T2
Téléphone : (613) 727-1380
Télécopieur : (613) 727-1407

Association canadienne de normalisation (CSA)

178, boulevard Rexdale
Etobicoke (Ontario) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (416) 747-4149

Association canadienne de technologie de pointe (ACTP)

388, rue Albert, 2^e étage
Ottawa (Ontario) K1R 5B2
Téléphone : (613) 236-6550
Télécopieur : (613) 236-8189

Association canadienne des entreprises de géomatique

170, avenue Laurier Ouest, bureau 1204
Ottawa (Ontario) K1P 5V5
Téléphone : (613) 232-8770
Télécopieur : (613) 232-4908

Association des importateurs canadiens

210, rue Dundas Ouest, bureau 700
Toronto (Ontario) M5G 2E8
Téléphone : (416) 595-5333
Télécopieur : (416) 595-8226

Centre de recherche et de développement sur les aliments

3000, boulevard Casavani Ouest
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8E3
Téléphone : (514) 773-1105
Télécopieur : (514) 773-8461

Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)

8475, avenue Christophe-Colombe
Montréal (Québec) H2N 2M9
Téléphone : (514) 383-1550
Télécopieur : (514) 383-3250

Chambre de Commerce du Canada (CCC)

Siège social
350, rue Sparks, bureau 501
Ottawa (Ontario) K1R 7S8
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

Conseil canadien des chefs d'entreprises (CCCE)

90, rue Sparks, bureau 806
Ottawa (Ontario) K1P 5B4
Téléphone : (613) 238-3727
Télécopieur : (613) 236-8679

Conseil canadien des normes

45, rue O'Connor, bureau 1200
Ottawa (Ontario) K1P 6N7
Téléphone : (613) 238-3222
Télécopieur : (613) 995-4564

Electro-Federation Canada

10, Carlson Court, bureau 210
Etobicoke (Ontario) M9W 6L2
Téléphone : (416) 674-7410
Télécopieur : (416) 674-7412

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)

4141, rue Yonge, bureau 401
Willowdale (Ontario) M2P 2A6
Téléphone : (416) 222-8022
Télécopieur : (416) 222-4337

Ortech International

2395, promenade Speakman
Mississauga (Ontario) L5K 1B3
Téléphone : (905) 822-4111
Télécopieur : (905) 823-1446

Quality Management Institute

90, rue Burnhamthorpe Ouest, bureau 300
Mississauga (Ontario) L5B 3C3
Téléphone : (905) 272-3920
Télécopieur : (905) 272-4538

Waterloo Centre for Groundwater Research

Édifice BFG
200, avenue University, pièce 1201
Waterloo (Ontario) N2L 3G1
Téléphone : (519) 888-4567 poste 2892
Télécopieur : (519) 725-8720

Ontario

Ontario (Ontario) KIP 6N7 - 132 676 (local) ext. 100
 Téléphone: (416) 452-5252 (416) - 452-5252
 Télécopieur: (416) 952-4564 (416) - 952-4564

MANITONIA

Manitoba (Manitoba) K1P 6N7 - 132 676 (local) ext. 100
 Téléphone: (416) 452-5252 (416) - 452-5252
 Télécopieur: (416) 952-4564 (416) - 952-4564

SASKATCHEWAN

Saskatchewan (Saskatchewan) S4N 1A1 - 132 676 (local) ext. 100
 Téléphone: (416) 452-5252 (416) - 452-5252
 Télécopieur: (416) 952-4564 (416) - 952-4564

ALBERTA

Alberta (Alberta) T2N 1A1 - 132 676 (local) ext. 100
 Téléphone: (416) 452-5252 (416) - 452-5252
 Télécopieur: (416) 952-4564 (416) - 952-4564

BRITISH COLUMBIA

British Columbia (British Columbia) V6C 3E1 - 132 676 (local) ext. 100
 Téléphone: (416) 452-5252 (416) - 452-5252
 Télécopieur: (416) 952-4564 (416) - 952-4564

Association canadienne de normalisation (CANADIAN STANDARDS ASSOCIATION)

138 boulevard Lacombe
 Téléphone: (416) 747-4000
 Télécopieur: (416) 747-4100

Association canadienne de technologies de pointe (ACTP)

388 rue Albert 2^{ème} étage - Grand Central
 Téléphone: (416) 593-5333
 Télécopieur: (416) 593-5333

Association canadienne des entreprises de géomatique (CANADIAN ASSOCIATION OF GEOMATICS COMPANIES)

170 avenue Lundy Ouest bureau 3048 (416) - 461-1111
 Téléphone: (416) 461-1111
 Télécopieur: (416) 461-1111

SECTEUR PRIVÉ

Association des importateurs canadiens (CANADIAN IMPORTERS ASSOCIATION)

100 rue de la Monture
 Téléphone: (416) 593-5333
 Télécopieur: (416) 593-5333

Centre de recherche et de développement sur les aliments (FOOD RESEARCH AND DEVELOPMENT CENTRE)

3000 boulevard Cavendish
 Téléphone: (416) 593-5333
 Télécopieur: (416) 593-5333

Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)

8475 avenue Christophe Colomb (T3A) - Saint-Jovite
 Téléphone: (416) 593-5333
 Télécopieur: (416) 593-5333

Chambre de Commerce du Canada (CCC)

350 rue Spadina, bureau 301
 Téléphone: (416) 593-5333
 Télécopieur: (416) 593-5333

Ontario (Ontario) K1P 6N7 - 132 676 (local) ext. 100

Téléphone: (416) 452-5252 (416) - 452-5252
 Télécopieur: (416) 952-4564 (416) - 952-4564

ANNEXE B — CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL AU CANADA

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et Industrie Canada (IC) ont mis en place le réseau des Centres de commerce international (CCI) dans tous le pays pour aider les exportateurs canadiens, qu'ils aient ou non de l'expérience dans le domaine. Ces centres peuvent remettre des publications commerciales, recruter des participants pour les foires et les missions commerciales et dispenser toute une gamme d'autres services aux sociétés qui cherchent des conseils sur l'exportation, qui veulent procéder à des transferts de technologie ou mettre en place des coentreprises avec des investisseurs étrangers. Pour de plus amples informations, s'adresser au CCI le plus proche de chez soi.

NOUVELLE-ÉCOSSE

Centre de commerce international
1801, rue Hollis
C.P. 940, Succursale M
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télécopieur : (902) 426-2624

NOUVEAU-BRUNSWICK

Centre de commerce international
Assumption Place
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 8P9
Téléphone : (506) 851-6452
Télécopieur : (506) 851-6429
Numéro sans frais (du Nouveau-Brunswick seulement) :
1 800 332-3801

TERRE-NEUVE

Centre de commerce international
Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-2373

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Centre de commerce international
75, rue Fitzroy, 2^e étage
C.P. 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

QUÉBEC

Centre de commerce international
5, Place Ville-Marie, bureau 800
Montréal (Québec) H3B 2G2
Téléphone : (514) 496-4636
Télécopieur : (514) 283-8794

ONTARIO

Centre de commerce international
Édifice Dominion Public
1, rue Front Ouest, 4^e étage
Toronto (Ontario) M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-5053
Télécopieur : (416) 973-8161

MANITOBA

Centre de commerce international
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-6531
Télécopieur : (204) 983-2187

SASKATCHEWAN

BUREAU DE SASKATOON :
123, avenue Second Sud, 7^e étage
Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334

BUREAU DE REGINA :
1919, promenade Saskatchewan, 2^e étage
C.P. 3750
Regina (Saskatchewan) S4P 3N8
Téléphone : (306) 780-6325/6124
Télécopieur : (306) 780-8797

ALBERTA

BUREAU D'EDMONTON :
Centre de commerce international
Canada Place
9700, avenue Jasper, pièce 540
Edmonton (Alberta) T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-2944
Télécopieur : (403) 495-4507

BUREAU DE CALGARY :
510-5th Street SW, bureau 1100
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Centre de commerce international
900-650 West Georgia Street
C.P. 11610
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-8330

ANNEXE C – LISTE DES MISSIONS CANADIENNES À L'EXTÉRIEUR

Pour les questions qui touchent au commerce ou aux investissements, veuillez vous adresser à la mission concernée dans la liste ci-dessous et demander à parler à un délégué commercial principal. Pour obtenir des renseignements à jour, consulter le site Web du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)

Mission permanente du Canada auprès du Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
1, rue du Pré-de-la-Pichette
1202 Genève
Suisse
Téléphone : (41-22) 733.90.00
Télécopieur : (41-22) 734.79.19

Açores voir Portugal

Afghanistan (République d') voir Pakistan

Afrique du Sud (République d')

Haut-commissariat du Canada Trade Office

Adresse réelle :
Cradock Place, 1st Floor
10 Arnold Street, Rosebank
Johannesburg
Adresse postale :
C.P. 1394, Parklands 2121
Johannesburg
Afrique du Sud
Téléphone : (27-11) 442-3130
Télécopieur : (27-11) 442-3325

Albanie (République populaire socialiste d') voir Hongrie

Algérie (République algérienne démocratique et populaire)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
27 bis, rue des Frères-Benhafid
Hydra, Alger
Adresse postale :
C.P. 48
Gare d'Alger, 16000 Alger, Alger
Algérie
Téléphone : (213-2) 69.16.11
Télécopieur : (213-2) 69.39.20, 69.17.34

Allemagne

Les missions situées en Allemagne sont sectorielles et non géographiques. Toute demande devra donc être adressée à la mission qui s'occupe du secteur concerné.

Bonn

Responsabilités sectorielles : aérospatiale et défense, sécurité, édition, instruments musicaux, agroalimentaire et pêche, environnement, industries marines, produits chimiques, industries culturelles, questions de politique et de réglementation, marchés publics, télédétection (y compris les communications par satellite), énergie et équipement pour l'énergie, services d'ingénierie, conseils en gestion et liaison avec Télécom.

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Friedrich-Wilhelm-Strasse 18
53113 Bonn
Adresse postale :
Postfach 12 02 40
53044 Bonn
Allemagne
Téléphone : (49-228) 968-0
Télécopieur : (49-228) 968-3904

Berlin

Responsabilités sectorielles : relations économiques et commerciales avec Berlin et les cinq nouveaux États allemands, et industrie de la construction et de l'équipement agricole dans toute l'Allemagne.

Ambassade du Canada

Internationales Handelszentrum
Friedrichstrasse 95, 23^e étage
10117 Berlin
Allemagne
Téléphone : (49-30) 261-1161
Télécopieur : (49-30) 262-9206

Düsseldorf

Responsabilités sectorielles : pétrole et gaz, mines, minéraux et métaux, produits de la forêt, machinerie pour les secteurs primaires et secondaires (machinerie agricole non comprise); et promotion du tourisme dans toute l'Allemagne.

Consulat du Canada

Prinz-Georg-Strasse 126
40479 Düsseldorf
Allemagne
Téléphone : (49-211) 17-21-70
Télécopieur : (49-211) 35-91-65

Munich

Responsabilités sectorielles : automobile et équipement de transport de surface; produits électriques et électroniques, informatique (matériel et logiciels), équipement et services médicaux et de santé; équipement et services de télé-

communications, formation, produits et services de consommation.

Consulat du Canada

Tal 29
80331 Munich
Allemagne
Téléphone : (49-89) 219-9570
Télécopieur : (49-89) 219-9575

Andore (Principauté d') voir Espagne

Angleterre voir Grande-Bretagne

Angola (République populaire d') voir Zimbabwe

Anguilla voir Barbade

Antigua voir Barbade

Arabie saoudite (Royaume d')

Riyadh

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Diplomatic Quarter
Riyadh
Adresse postale :
C.P. 94321
Riyadh 11693
Arabie saoudite
Téléphone : (966-1) 488-2288/0275
Télécopieur : (966-1) 488-0137/1997

Jeddah

Consulat canadien

Adresse réelle :
Zahid Corporate Headquarters
Corner of Mohammed Al Taweel St.
and Al-Salsabeel St.
Jeddah
Adresse postale :
C.P. 8928
Jeddah 21492
Arabie saoudite
Téléphone : (966-2) 667-1156
Télécopieur : (966-2) 669-0727

Argentine (République argentine)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Tagle 2828
1425, Buenos Aires
Adresse postale :
Casilla de Correo 1598
1000, Buenos Aires
Argentine
Téléphone : (54-1) 805-3032
Télécopieur : (54-1) 806-1209

Arménie (République d') voir Fédération russe

Australie (Commonwealth d')

Canberra

Haut-commissariat du Canada

Commonwealth Avenue
Canberra ACT 2600
Australie
Téléphone : (61-6) 273-3844
Télécopieur : (61-6) 270-4695

Sydney

Consulat général du Canada

Quay West
111 Harrington Street, Level 5
Sydney NSW 2000
Australie
Téléphone : (61-2) 9364-3000
Télécopieur : (61-2) 9364-3098

Autriche (République d')

Ambassade du Canada

Laurenzerberg 2
A-1010 Vienna
Autriche
Téléphone : (43-1) 531-38-3000
Télécopieur : (43-1) 531-38-3321

Azerbaïdjan (République d') voir Turkey

Bahamas (Commonwealth des) voir Jamaïque

Bahrain (Émirat de) voir Koweït

Bangladesh (République populaire du)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
House CWN 16/A
Road 48, Gulshan
Dhaka 1212
Adresse postale :
G.C.P. 569
Dhaka 1000
Bangladesh
Téléphone : (880-2) 60-70-71/88-70-91
Télécopieur : (880-2) 88-30-43

Barbade

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
Bishop's Court Hill
St. Michael
Adresse postale :
C.P. 404
Bridgetown
Barbade
Téléphone : (809) 429-3550
Télécopieur : (809) 429-3780

Barbuda voir Barbade

Bélarus (République du) voir Fédération russe

Belgique (Royaume de)

Ambassade du Canada
2, avenue de Tervuren
1040 Bruxelles
Belgique
Téléphone : (32-2) 741.06.11
Télécopieur : (32-2) 741.06.06

Belize voir Jamaïque

Bénin (République du) voir Côte d'Ivoire

Bermude voir États-Unis (New York)

Bolivie (République de) voir Pérou

Bosnie-Herzégovine

Ambassade du Canada
Logavina 7
71000 Sarajevo
Bosnie-Herzégovine
Téléphone : (387-71) 447-900
Télécopieur : (387-71) 447-901

Botswana (République du) voir Zimbabwe

Brésil (République fédérative du)

Brasilia
Ambassade du Canada
Adresse réelle :
SES — Av. das Nações
Quadra 803, Lote 16
Brasilia, DF — 70410-900
Adresse postale :
Caixa Postal 00961
Brasilia, DF — 70359-970
Brésil
Téléphone : (55-61) 321-2171
Télécopieur : (55-61) 321-4529

Sao Paulo

Consulat général du Canada

Adresse réelle :
Edifício Top Centre
Avenida Paulista 854, 5th Floor
Sao Paulo 01310-913
Adresse postale :
Caixa Postal 62693
Sao Paulo 01214-970
Brésil
Téléphone : (55-11) 287-2122/2234
Télécopieur : (55-11) 251-5057

Brunei Darussalam

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
Britannia House, Suite 51
Jalan Cator
Bandar Seri Begawan
Adresse postale :
C.P. 2808
Bandar Seri Begawan 1928
Brunei Darussalam
Téléphone : (673-2) 22-00-43
Télécopieur : (673-2) 22-00-40

Bulgarie (République de) voir Roumanie

Burkina Faso

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
Street Agostino Neto
Ouagadougou
Adresse postale :
C.P. 548
Ouagadougou 01
Province du Kadiogo
Burkina Faso
Téléphone : (226) 31-18-94/95
Télécopieur : (226) 31-19-00

Burundi (République du) voir Kenya

Cambodge (Royaume du)

Ambassade du Canada
Senei Vinnavaut Dum, Villa 9
Sangkat Chaktamouk
Khand Daun Penh
Phnom Penh
Cambodge
Téléphone : (855-23) 426-000
Télécopieur : (855-23) 211-389

Cameroun (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Immeuble Stamatiades
Place de l'Hôtel-de-Ville
Yaoundé
Adresse postale :
C.P. 572
Yaoundé
Cameroun
Téléphone : (237) 22-18-22,
22-19-36, 23-23-11
Télécopieur : (237) 22-10-90

Cap Vert (République du) voir Sénégal

Chad (République du) voir Cameroun

Chili (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Nueva Tamar 481, 12^e étage

Santiago

Adresse postale :

Casilla 139, Correo 10

Santiago

Chili

Téléphone : (56-2) 362-9660

Télex : (56-2) 362-9664

Chine (République populaire de)

Beijing

Ambassade du Canada

19 Dong Zhi Men Wai Street

Chao Yang District

Beijing 100600

République populaire de Chine

Téléphone : (86-10) 6532-3536

Télex : (86-10) 6532-4072

Guangzhou

Consulat du Canada

China Hotel Office Tower, Suite
1563-4

Liu Hua Lu, Guangzhou 510015

République populaire de Chine

Téléphone : (86-20) 8666-0569

Télex : (86-20) 8667-2401

Shanghai

Consulat général du Canada

American International Centre
West Tower, Suite 604

Shanghai Centre, 1376 Nanjing Xi Lu
Shanghai 200040

République populaire de Chine

Téléphone : (86-21) 6279-8400

Télex : (86-21) 6279-8401

Région administrative spéciale de Hong Kong

Commissariat du Canada

Adresse réelle :

Exchange Square, 11-14th Floors

8 Connaught Place

Hong Kong Special Administrative

Region

Adresse postale :

G.C.P. 11142

Hong Kong Special Administrative

Region

République populaire de Chine

Téléphone : (852) 2810-4321

Télex : (852) 2810-6736

Chypre (République de) voir Israël

Colombie (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Calle 76, n° 11-52

Bogota

Adresse postale :

Apartado Aereo 53531

Bogota 2

Colombie

Téléphone : (57-1) 313-1355

Télex : (57-1) 313-3046

Comores (République fédérale islamique des) voir Tanzanie

Congo (République populaire du) voir Zaïre

Conseil de l'Atlantique Nord

Délégation du Canada auprès du

Conseil de l'Atlantique Nord

Boulevard Léopold III

1110 Bruxelles

Belgique

Téléphone : (32-2) 707-7100

Télex : (32-2) 707-7150

Corée (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Kolon Building, 10th and 11th Floors

45 Mugyo-Dong, Chung-Ku

Seoul 100-170

Adresse postale :

C.P. 6299

Seoul 100-662

République de Corée

Téléphone : (82-2) 753-2605/6/7/8,

753-7290/1/2/3

Télex : (82-2) 755-0686

Costa Rica (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Oficentro Ejecutivo La Sabana

detrás de la Contraloría

Sabana Sur, San José

Adresse postale :

Apartado Postal 351-1007

Centro Colón, San José

Costa Rica

Téléphone : (506) 296-4149

Télex : (506) 296-4280

Côte d'Ivoire (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Immeuble Trade-Center

23, avenue Nogues

Le Plateau, Abidjan

Adresse postale :

B.P. 4104

Abidjan 01

Côte d'Ivoire

Téléphone : (225) 21-20-09

Télex : (225) 22-05-30

Croatie (République de)

Ambassade du Canada

Hotel Esplanade

Mihanovieva 1

10000 Zagreb

Croatie

Téléphone : (385-1) 457-7885/7754

Télex : (385-1) 457-7913

Cuba (République de)

Ambassade du Canada

Calle 30, n° 518, Esquina a7a
Miramar, Havana
Cuba
Téléphone : (53-7) 24-25-16/17,
24-27-52
Télécopieur : (53-7) 24-20-44,
24-23-82, 24-25-27/

Danemark (Royaume du)

Ambassade du Canada

Kr. Bernikowsgade 1
1105 Copenhagen K
Danemark
Téléphone : (45-33) 12-22-99
Télécopieur : (45-33) 12-42-10

Djibouti (République de) voir Éthiopie

Dominique (Commonwealth de la) voir Barbade

Égypte (République arabe d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Arab International Bank Building
5 Midan El Saraya el Kobra
Garden City, Cairo
Adresse postale :
C.P. 1667 Kasr El Doubara
Cairo
Égypte
Téléphone : (20-2) 354-3110
Télécopieur : (20-2) 356-7659

El Salvador (République du)

Ambassade du Canada

Avenida Las Palmas, n° 111
Colonia San Benito, San Salvador
Salvador
Téléphone : (503-2) 794-655
Télécopieur : (503-2) 790-765

Émirats arabes unis (Fédération des)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Tawan Tower I, 1st Floor, Suite 00-1
between Khalifa St. & The Corniche
Abu Dhabi
Adresse postale :
C.P. 6970
Abu Dhabi
Émirats arabes unis
Téléphone : (971-2) 263-655
Télécopieur : (971-2) 263-424

Équateur (République de l')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Av. 6 de Diciembre 2816 y James Orton
Edificio Josueth Gonzalez, 4th Floor
Quito
Adresse postale :
Apartado 17-11-6512 CCI
Quito
Équateur
Téléphone : (593-2) 506-163,
543-214, 564-795
Télécopieur : (593-2) 503-108

Eritrée voir Éthiopie

Espagne (Royaume d')

Madrid

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
35 Nunez de Balboa
28001 Madrid
Adresse postale :
Apartado 587
28080 Madrid
Espagne
Téléphone : (34-1) 431-4300
Télécopieur : (34-1) 431-2367

Barcelona

Canadian Trade Office

Passeig de Gracia, 77, 3°
08008 Barcelona
Espagne
Téléphone : (34-3) 215.07.04
Télécopieur : (34-3) 487.91.17

Estonie (République d')

Ambassade du Canada

Toomkooli 13, 2nd Floor
0100 Tallinn
Estonie
Téléphone : (372) 631-3570
Télécopieur : (372) 631-3573

États-Unis d'Amérique

Washington

Ambassade du Canada

501 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20001
États-Unis
Téléphone : (1-202) 682-1740
Télécopieur : (1-202) 682-7726

Atlanta

Consulat général du Canada

1175 Peachtree Street N.E.
100 Colony Square, Suite 1700
Atlanta, Georgia 30361-6205
États-Unis
Téléphone : (1-404) 532-2000
Télécopieur : (1-404) 532-2050

Boston

Consulat général du Canada

Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
États-Unis
Téléphone : (1-617) 262-3760
Télécopieur : (1-617) 262-3415

Buffalo

Consulat général du Canada

One Marine Midland Center, Suite
3000
Buffalo, New York 14203-2884
États-Unis
Téléphone : (1-716) 858-9500
Télécopieur : (1-716) 852-4340

Chicago

Consulat général du Canada

Two Prudential Plaza
180 N. Stetson Avenue, Suite 2400
Chicago, Illinois 60601
États-Unis
Téléphone : (1-312) 616-1860
Télécopieur : (1-312) 616-1877

Cincinnati

Service commercial du gouvernement canadien

250 East Fifth Street, Suite 1120
Cincinnati, Ohio 45202
États-Unis
Téléphone : (1-513) 762-7655
Télécopieur : (1-513) 762-7802

Cleveland

Service commercial du gouvernement canadien

2100 Terminal Tower
50 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-2204
États-Unis
Téléphone : (1-216) 771-0150
Télécopieur : (1-216) 771-1688

Dallas

Consulat général du Canada

St. Paul Place
750 N. St. Paul Street, Suite 1700
Dallas, Texas 75201
États-Unis
Téléphone : (1-214) 922-9806
Télécopieur : (1-214) 922-9815

Detroit

Consulat général du Canada

600 Renaissance Center, Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1798
États-Unis
Téléphone : (1-313) 567-2340
Télécopieur : (1-313) 567-2164

Los Angeles

Consulat général du Canada

550 South Hope St., 9th Floor
Los Angeles, California 90071-2627
États-Unis
Téléphone : (1-213) 346-2700
Télécopieur : (1-213) 620-8827,
346-2767

Miami

Consulat canadien

First Union Financial Center
200 South Biscayne Blvd., Suite 1600
Miami, Florida 33131
États-Unis
Téléphone : (1-305) 579-1600
Télécopieur : (1-305) 374-6774

Minneapolis

Consulat général du Canada

701 Fourth Avenue South, Suite 900
Minneapolis, Minnesota 55415-1899
États-Unis
Téléphone : (1-612) 332-7486
Télécopieur : (1-612) 332-4061

New York City

Consulat général du Canada

1251 Avenue of the Americas, 16th Floor
New York, New York 10020-1175
États-Unis
Téléphone : (1-212) 596-1600,
768-2400
Télécopieur : (1-212) 596-1790

Philadelphie

Service commercial du gouvernement canadien

GSB Building, Suite 611
One Belmont Avenue
Bala Cynwyd, Pennsylvania 19004
États-Unis
Téléphone : (1-610) 667-8210,
697-1264
Télécopieur : (1-610) 667-8148

Princeton

Service commercial du gouvernement canadien

90 Westcott Road
Princeton, New Jersey 08540
États-Unis
Téléphone : (1-609) 252-0777
Télécopieur : (1-609) 252-0792

San Diego

Service commercial du gouvernement canadien

4370 LaJolla Village Drive, Suite 600
San Diego, California 92122
États-Unis
Téléphone : (1-619) 546-4467
Télécopieur : (1-619) 457-2844

San Francisco

Service commercial du gouvernement canadien

50 Fremont Street, Suite 1825
San Francisco, California 94105
États-Unis
Téléphone : (1-415) 543-2550
Télécopieur : (1-415) 512-7671

San Jose

Service commercial du gouvernement canadien

333 West San Carlos Street, Suite 945
San Jose, California 95110
États-Unis
Téléphone : (1-408) 289-1157
Télécopieur : (1-408) 289-1168

San Juan

Service commercial du gouvernement canadien

107 Cereipo Street
Alt. de Santa Maria
Guaynaba, Puerto Rico 0069
Téléphone : (1-809) 790-2210
Télécopieur : (1-809) 790-2205

Seattle

Consulat général du Canada

412 Plaza 600
Sixth and Stewart Streets
Seattle, Washington 98101-1286
États-Unis
Téléphone : (1-206) 443-1777
Télécopieur : (1-206) 443-9662

Wright Patterson AFB

Service commercial de défense du gouvernement canadien

MCLDDP Building 11A, Room 148,
Area B
Wright Patterson AFB
Dayton, Ohio 45433-6503
États-Unis
Téléphone : (1-513) 255-4382
Télécopieur : (1-513) 255-1821

Éthiopie

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Old Airport Area
Higher 23, Kebele 12
House No. 122
Addis Ababa
Adresse postale :
C.P. 1130
Addis Ababa
Éthiopie
Téléphone : (251-1) 713-022
Télécopieur : (251-1) 713-033

Fiji voir Nouvelle-Zélande

Finlande (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Pohjois Esplanadi 25 B
00100 Helsinki
Adresse postale :
C.P. 779
00101 Helsinki
Finlande
Téléphone : (358-9) 171-141
Télécopieur : (358-9) 601-060

France (République française)

Paris

Ambassade du Canada

35, avenue Montaigne
75008 Paris
France
Téléphone : (33-1) 44.43.29.00
Télécopieur : (33-1) 44.43.29.99

Lyon

Consulat du Canada

Institut Marcel-Mérieux
17-21, rue Bourgelat
69002 Lyon
France
Téléphone : (33) 72.73.79.20
Télécopieur : (33) 72.73.79.93

Gabon (République gabonaise)

Ambassade du Canada

Adresse postale :
C.P. 4037
Libreville
Gabon
Téléphone : (241) 74-34-64/65
Télécopieur : (241) 74-34-66

Gambie (République de) voir Sénégal

Géorgie (République de) voir Turquie

Ghana (République du)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
46 Independence Avenue
Accra
Adresse postale :
C.P. 1639
Accra
Ghana
Téléphone : (233-21) 228-555/566,
773-791
Télécopieur : (233-21) 773-792

Gibraltar voir Grande-Bretagne

Grande-Bretagne et Irlande du Nord (Royaume uni d')

Haut-commissariat du Canada

Macdonald House
One Grosvenor Square
London W1X 0AB
Angleterre
Téléphone : (44-171) 258-6600/6574
Télécopieur : (44-171) 258-6333

Grèce (République hellénique)

Ambassade du Canada

4 Ioannou Ghennadiou Street
115 21 Athènes
Grèce
Téléphone : (30-1) 725-4011
Télécopieur : (30-1) 725-3994

Grenade voir Barbade

Groenland voir Danemark

Guadeloupe voir Barbade

Guam voir Japon

Guatemala (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
13 Calle 8-44, Zona 10
Edyma Plaza, 8th Floor
Guatemala City
Adresse postale :
C.P. 400
Guatemala City
République du Guatemala, C.A.
Téléphone : (502-2) 333-6104
Télécopieur : (502-2) 333-6161

Guinée (République de)

Ambassade du Canada

C.P. 99
Conakry
République de Guinée
Téléphone : (224) 41-23-95, 41-44-48, 46-37-32
Télécopieur : (224) 41-42-36

Guinée équatoriale (République de)
voir Gabon

Guinée-Bissau (République de) voir Sénégal

Guyane (République coopérative de)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
High and Young Streets
Kingston, Georgetown
Adresse postale :
C.P. 10880
Georgetown
République coopérative de Guyane
Téléphone : (592-2) 72081, 72085
Télécopieur : (592-2) 58380

Guyane française voir Guyane

Haïti (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Édifice Banque Nova-Scotia
Route de Delmas
Port-au-Prince
Adresse postale :
C.P. 826
Port-au-Prince
Haïti
Téléphone : (509) 23-2358
Télécopieur : (509) 23-8720

Honduras (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Edificio Commercial Los Castanos, 6^o
piso
Boulevard Morazan
Tegucigalpa
Adresse postale :
a/s Ambassade du Canada
Apartado Postal 351-1007
Centro Colón, San José
Costa Rica
Téléphone : (504) 314-551/538
Télécopieur : (504) 315-793

Hongrie (République de)

Ambassade du Canada

Budakeszi ut.
1121 Budapest
Hongrie
Téléphone : (36-1) 275-1200
Télécopieur : (36-1) 275-1210

Îles Baléares voir Espagne

Îles Canaries voir Espagne

Îles Cayman voir Jamaïque

Îles Cook voir Nouvelle-Zélande

Îles Feroe voir Danemark

Îles Gilbert voir Nouvelle-Zélande

Îles Marshall voir Philippines

Îles Salomon voir Australie (Canberra)

Îles Turks et Caïcos voir Jamaïque

Îles vierges américaines voir États-Unis (Atlanta)

Îles vierges britanniques voir Barbade

Inde (République de l')

New Delhi

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
7/8 Shantipath
Chanakyapuri
New Delhi 110 021
Adresse postale :
C.P. 5207
New Delhi
Inde
Téléphone : (91-11) 687-6500
Télécopieur : (91-11) 687-5387/6579

Bombay

Consulat du Canada

41/42 Maker Chamber VI
Jamnalal Bajaj Marg, Nariman Point
Mumbai 400 021
Inde
Téléphone : (91-22) 287-5479/6027/
6028/6029/6030
Télécopieur : (91-22) 287-5514

Indonésie (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Wisma Metropolitan 1, 5th Floor
Jalan Jendral Sudirman Kav 29
Jakarta 12920
Adresse postale :
C.P. 8324/JKS.MP
Jakarta 12084
Indonésie
Téléphone : (62-21) 525-0709
Télécopieur : (62-21) 571-2251

Iran (République islamique d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
57 Shahid Javad Sarafraz
Ostad Motahari Avenue
15868 Tehran
Adresse postale :
C.P. 11365-4647
Tehran
Iran
Téléphone : (98-21) 873-2623/2624
Télécopieur : (98-21) 873-3202

Iraq (République d') voir Jordanie

Irlande (République d')

Ambassade du Canada

Canada House
65/68 St. Stephen's Green
Dublin 2
Irlande
Téléphone : (353-1) 478-1988
Télécopieur : (353-1) 478-1285

Irlande du Nord voir Grande-Bretagne

Islande (République d') voir Norvège

Israël (État d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
3 Nirim
Tel-Aviv 67060
Adresse postale :
C.P. 6410
Tel-Aviv 63405
Israël
Téléphone : (972-3) 527-2929
Télécopieur : (972-3) 527-2333

Italie (République italienne)

Rome

Ambassade du Canada

Via G.B. de Rossi 27
00161 Rome
Italie
Téléphone : (39-6) 44598-1
Télécopieur : (39-6) 44598-750

Milan

Consulat général du Canada

Via Vittor Pisani 19
20124 Milan
Italie
Téléphone : (39-2) 6758-1
Télécopieur : (39-2) 6758-3900

Jamaïque

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle
30-36 Knutsford Boulevard
Kingston 5
Adresse postale :
C.P. 1500
Kingston 10
Jamaïque, W.I.
Téléphone : (809) 926-1500
Télécopieur : (809) 926-1702

Japon

Tôkyo

Ambassade du Canada

7-3-38 Akasaka
Minato-ku
Tokyo 107
Japon
Téléphone : (81-3) 3408-2101/2108
Télécopieur : (81-3) 3470-7280

Fukuoka

Consulat canadien

Adresse réelle :
FT Building, 9F
4-8-28, Watanabe-Dori
Chuo-Ku
Fukuoka-Shi 810
Japon
Téléphone : (81-92) 752-6055
Télécopieur : (81-92) 752-6077

Nagoya

Consulat canadien

Nakato Marunouchi Building, 6F
3-17-6 Marunouchi, Naka-Ku
Nagoya-Shi 460
Japon
Téléphone : (81-52) 972-0450
Télécopieur : (81-52) 972-0453

Osaka

Consulat général du Canada

Adresse réelle :
Daisan Shoho Building, 12th Floor
2-2-3 Nishi-Shinsaibashi
Chuo-Ku
Osaka 542
Adresse postale :
C.P. 150
Osaka, Minami 542-91
Japon
Téléphone : (81-6) 212-4910
Télécopieur : (81-6) 212-4914

Jordanie (Royaume hachémite de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Pearl of Shmeisani Building
Shmeisani
Amman
Adresse postale :
C.P. 815403
Amman 11180
Jordanie
Téléphone : (962-6) 666-124/125/126
Ligne commerciale de nuit : (962-6)
666-313
Télécopieur : (962-6) 689-227

Kazakhstan (République du)

Ambassade du Canada

34 Vinogradova Street
Almaty
Kazakhstan
Téléphone : (7-327) 250-11-
51/52/53/54
Télécopieur : (7-327) 581-1493

Kenya (République du)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
Comcraft House
Hailé Sélassie Avenue
Nairobi
Adresse postale :
C.P. 30481
Nairobi
Kenya
Téléphone : (254-2) 214-804
Télécopieur : (254-2) 226-987/216-485

Koweït (Émirat du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Da'Aiah, Area 4, Plot 121
24 Al-Mutawakel Street
Kuwait City
Adresse postale :
C.P. 25281 Safat
13113 Kuwait City
Koweït
Téléphone : (965) 256-3025
Télécopieur : (965) 256-4167

Kyrgyzstan (République du) voir Kazakhstan

Laos (République démocratique populaire du) voir Thaïlande

Lesotho (Royaume du) voir Afrique du Sud

Lettonie (République de)

Ambassade du Canada

Doma laukums 4, 4th Floor
Riga LV-1977
Lettonie
Téléphone : (37-1) 783-0141
Télécopieur : (37-1) 783-0140

Liban (République libanaise)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Coolrite Building (seaside)
434 Autostrade
Jal-el-Dib
Adresse postale :
C.P. 60163
Jal-el-Dib
Liban
Téléphone : (961-1) 521-163/4/5/6
Télécopieur : (961-1) 521-167

Libéria (République du) voir Ghana

Libye (Jamahiriya arabe libyenne)
voir Tunisie

Liechtenstein (Principauté du) voir Suisse

Lithuanie (République de)

Ambassade du Canada

Gedimino pr. 64
2001 Vilnius
Lithuanie
Téléphone : (370-2) 220-898/865
Télécopieur : (370-2) 220-884

Luxembourg (Grand-Duché de) voir Belgique

Macao voir Chine (Région administrative spéciale de Hong Kong)

Macédoine (ancienne République yougoslave) voir Hongrie

Madagascar (République démocratique de) voir Tanzanie

Madeïre voir Portugal

Malawi (République du) voir Zambie

Malaysia (Fédération de)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
Plaza MBE, 7th Floor
172 Jalan Ampang
50450 Kuala Lumpur
Adresse postale :
C.P. 10990
50732 Kuala Lumpur
Malaysia
Téléphone : (60-3) 261-2000, 261-2031 (la nuit)
Télécopieur : (60-3) 261-3428/261-1270

Maldives (République des) voir Sri Lanka

Mali (République du) voir Côte d'Ivoire

Malte (République de) voir Italie (Rome)

Marianes du Nord voir Philippines

Maroc (Royaume du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
13 bis, rue Jaafar As-Saddik
Rabat-Agdal
Adresse postale :
C.P. 709
Rabat-Agdal
Maroc
Téléphone : (212-7) 67-28-80
Télécopieur : (212-7) 67-21-87

Martinique voir Barbade

Maurice voir Afrique du Sud

Mauritanie (République islamique de) voir Sénégal

Mexique (États-Unis du Mexique)

Mexico

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Calle Schiller No. 529
Rincon del Bosque, Colonia Polanco
Mexico, D.F.
Adresse postale :
Apartado Postal 105-05
11580 Mexico D.F.
Mexique
Téléphone : (525) 724-7900
Télécopieur : (525) 724-7982

Guadalajara

Consulat canadien

Adresse réelle :
Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 616-5642
Télécopieur : (52-3) 615-8665

Monterrey

Consulat canadien

Adresse réelle :
Edificio Kalos, Piso C-1, Local 108-A
Zaragoza y Constitution
Monterrey, Neuvo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 344-3200/2753
Télécopieur : (52-8) 344-3048

Micronésie (États fédérés de) voir Philippines

Moldavie (République de) voir Roumanie

Monaco (Principauté de) voir France (Paris)

Mongolie (République populaire mongole) voir Chine (Beijing)

Montserrat voir Barbade

Mozambique (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
rue Tomas Nduda
1345, Maputo
Adresse postale :
Maputo
Mozambique
Téléphone : (258-1) 492-623
Télécopieur : (258-1) 492-667

Myanmar (Union de) voir Thaïlande

Namibie (République de) voir Afrique du Sud

Nations Unies

Mission permanente du Canada aux Nations Unies

One Dag Hammarskjöld Plaza
885 Second Avenue, 14^e étage
New York, New York 10017
États-Unis
Téléphone : (1-212) 751-5600
Télécopieur : (1-212) 486-1295

Nauru (République de) voir *Australie*
(Canberra)

Népal (Royaume du) voir *Inde*

Nicaragua (République du) voir
Costa Rica

Niger (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Sonara II Immeuble

Avenue du Premier Pont

Niamey

Adresse postale :

C.P. 362

Niamey

Niger

Téléphone : (227) 73.36.86/87

Télécopieur : (227) 75.31.01

Nigéria (République fédérale du)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :

4 Idowu Taylor Street

Victoria Island

Lagos

Adresse postale :

C.P. 54506

Ikoyi Station

Lagos

Nigéria

Téléphone : (234-1) 262-2513/4/5/6

Télécopieur : (234-1) 262-2517

Niue voir *Nouvelle-Zélande*

Norvège (Royaume de)

Ambassade du Canada

Wergelandsveien 7

Oslo 0244

Norvège

Téléphone : (47-22) 99-53-00

Télécopieur : (47-22) 99-53-01

Nouvelle-Calédonie voir *Australie*
(Canberra)

Nouvelle-Zélande

Wellington

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle

61 Molesworth Street, 3rd Floor

Thorndon, Wellington

Adresse postale

C.P. 12-049

Thorndon, Wellington

Nouvelle-Zélande

Téléphone : (64-4) 473-9577

Télécopieur : (64-4) 471-2082

Auckland

Consulat canadien

Adresse réelle :

Jetset Centre, 9th Floor

44-48 Emily Place

Auckland

Adresse postale :

C.P. 6186

Wellesley St. Post Office

Auckland

Nouvelle-Zélande

Téléphone : (64-9) 309-3690

Télécopieur : (64-9) 307-3111

Oman (Sultanat d') voir *Arabie*
saoudite

Organisation de coopération et de
développement économique

Délégation permanente du

Canada à l'OCDE

15 bis, rue de Franqueville

75116 Paris

France

Téléphone : (33-1) 44.43.20.90

Télécopieur : (33-1) 44.43.20.99

Ouganda (République d') voir *Kenya*

Pakistan (République islamique du)

Islamabad

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :

Diplomatic Enclave

Sector G-5

Islamabad

Adresse postale :

G.C.P. 1042

Islamabad

Pakistan

Téléphone : (92-51) 279-100, 279-133
(la nuit)

Télécopieur : (92-51) 279-110

Karachi

Consulat canadien

Beach Luxury Hotel, 3^e étage

M. T. Khan Road, Karachi 74000

Pakistan

Téléphone : (92-21) 561-1031/1037

Télécopieur : (92-21) 561-0673/0674

Palau (République de) voir *Philippines*

Panama (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Edificio Banco Central Hispano

4th Floor

Avenida Samuel Lewis

Panama City

Adresse postale :

Apartado 3658

Balboa Ancon

Panama City

Téléphone : (507) 264-9731/7115

Télécopieur : (507) 263-8083

Papouasie Nouvelle-Guinée voir

Australie (Canberra)

Paraguay (République du) voir *Chili*

Pays-Bas (Royaume des)

Ambassade du Canada

Sophialaan

2514 JD La Haye

Pays-Bas

Téléphone : (31-70) 361-1600

Télécopieur : (31-70) 442-3220

Pérou (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Calle Federico Gerdes 130
(antes Calle Libertad)
Miraflores, Lima

Adresse postale :

Casilla 18-1126, Correo Miraflores
Lima
Pérou

Téléphone : (51-1) 444-4015, 444-4688 (la nuit)

Télécopieur : (51-1) 444-4347

Philippines (République des)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Allied Bank Centre, 9th & 11th Floors
6754 Ayala Avenue
Makati, Metro Manila

Adresse postale :

C.P. 2168
Makati Central Post Office
1261 Makati, Metro Manila
Philippines

Téléphone : (63-2) 867-0001

Télécopieur : (63-2) 810-1699

Pologne (République de)

Ambassade du Canada

Ulica Jana Matejki 1/5
00-481 Warsaw

Pologne

Téléphone : (48-22) 629-80-51

Télécopieur : (48-22) 629-64-57

Polynésie française voir Nouvelle-Zélande

Portugal (République portugaise)

Ambassade du Canada

Av. da Liberdade 144/56, 4^e étage
1250 Lisbon
Portugal

Téléphone : (351-1) 347-4892

Télécopieur : (351-1) 342-5628,
347-6466

Qatar (Émirat duf) voir Koweït

République centrafricaine voir Cameroun

République dominicaine

Bureau de l'Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Maximo Gomez 30
Santo Domingo
Adresse postale :
Apartado 2054
Santo Domingo 1

République dominicaine

Téléphone : (809) 689-002

Télécopieur : (809) 682-2691

République tchèque

Ambassade du Canada

Mickiewiczova 6
125 33 Prague 6

République tchèque

Téléphone : (42-2) 431-

1108/09/10/11/12

Télécopieur : (42-2) 431-0294

Roumanie

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

36 Nicolae Iorga
Bucarest

Adresse postale :

C.P. 117
Post Office No. 22
71118 Bucarest

Roumanie

Téléphone : (40-1) 222-9845

Télécopieur : (40-1) 312-0366

Royaume-Uni voir Grande-Bretagne

Russie (Fédération russe)

Ambassade du Canada

Starokonyushenny Pereulok 23
Moscou 121002

Fédération russe

Téléphone : (7-095) 956-6666

Télécopieur : (7-095) 232-9949

Rwanda (Republique rwandaise)
voir Kenya

Saint-Marin voir Italie (Rome)

Saint-Christophe-et-Nièves voir Barbade

Samoa occidentales (État indépendant des) voir Nouvelle-Zélande (Wellington)

Sao Tome et Principe (République démocratique de) voir Gabon

Sénégal (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Sorano Building, 4^e étage
45, boulevard de la République
Dakar

Adresse postale :

C.P. 3373

Dakar

Sénégal

Téléphone : (221) 23-92-90

Télécopieur : (221) 23-87-49

Seychelles (République des)
voir Tanzanie

Sierra Leone (République de)
voir Ghana

Singapour (République de)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :

IBM Towers, 14^e et 15^e étages
80 Anson Road
Singapour 079907

Adresse postale :

C.P. 845, Robinson Road
Singapour 901645

République de Singapour

Téléphone : (65) 325-3200

Télécopieur : (65) 325-3297

Slovaquie (République slovaque)
voir République tchèque

Slovénie (République de) voir Hongrie

Somalie (République de) voir Kenya

Soudan (République du) voir Éthiopie

Sri Lanka (République socialiste démocratique du)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
6 Gregory's Road
Cinnamon Gardens
Colombo

Adresse postale :
C.P. 1006
Colombo 7
Sri Lanka
Téléphone : (94-1) 69-58-41/42/43;
69-87-97
Télécopieur : (94-1) 68-70-49

Sainte-Hélène voir Afrique du Sud

Sainte-Lucie voir Barbade

Saint-Martin voir Barbade

Saint-Pierre-et-Miquelon voir États-Unis (Boston)

Saint-Vincent-et-les-Grenadines voir Barbade

Suède (Royaume de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Tegelbacken 4, 7^e étage
Stockholm

Adresse postale :
C.P. 16129
10323 Stockholm
Suède
Téléphone : (46-8) 453-3000/3015
Télécopieur : (46-8) 24-24-91

Suisse (Confédération suisse)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Kirchenfeldstrasse 88
3005 Berne
Adresse postale :
C.P. 3000
Berne 6
Suisse
Téléphone : (41-31) 357-3200
Télécopieur : (41-31) 357-3210

Suriname (République du) voir Guyane

Swaziland (Royaume de) voir Afrique du Sud

Syrie (République arabe syrienne)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Lot 12
Mezzeh Autostrade
Damascus
Adresse postale :
C.P. 3394
Damascus
Syrie
Téléphone : (9-63-11) 611-6692/6851/6870
Télécopieur : (9-63-11) 611-4000

Taiwan

Canadian Trade Office

365 Fu Hsing North Road, 13th Floor
Taipei
Taiwan
Téléphone : (886-2) 713-7268
Télécopieur : (886-2) 712-7244

Tadjikistan (République du)

voir Kazakhstan

Tanzanie (République unie de)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
38 Mirambo St. à l'angle de Garden Avenue
Dar es-Salaam
Adresse postale :
C.P. 1022
Dar es-Salaam
Tanzanie
Téléphone : (255-51) 112-832,
112-839 (la nuit)
Télécopieur : (255-51) 116-897

Thaïlande (Royaume de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
The Boonmitr Building
138 Silom Road, 11th Floor
Bangkok 10500
Adresse postale :
C.P. 2090
Bangkok 10500
Thaïlande
Téléphone : (66-2) 237-4126
Télécopieur : (66-2) 236-6463,
236-7119

Togo (République togolaise)

voir Ghana

Tonga (Royaume du) voir Nouvelle-Zélande (Wellington)

Trinité-et-Tobago (République de)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :
Maple House
3-3A Sweet Briad Road
St. Clair, Port of Spain
Adresse postale :
C.P. 1246
Port of Spain
Trinité-et-Tobago
Téléphone : (868) 622-6232
Télécopieur : (868) 628-2581

Tunisie (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

3, rue du Sénégal

Place d'Afrique

Tunis

Adresse postale :

C.P. 31, Le Belvédère 1002

Tunis

Tunisie

Téléphone : (216-1) 796-577

Télécopieur : (216-1) 792-371

Turkmenistan (République du)

voir *Turquie*

Îles Turks et Caïcos voir Jamaïque

Turquie (République de)

Ambassade du Canada

Nenehatun Caddesi 75

Gaziosmanpasa

06700 Ankara

Turquie

Téléphone : (90-312)

436-1275/76/77

Télécopieur : (90-312) 446-2811,

446-4437

Tuvalu voir Nouvelle-Zélande (Wellington)

Ukraine (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

31 Yaroslaviv Val Street

Kiev 252034

Adresse postale :

C.P. 205

Kiev 252001

Ukraine

Téléphone : (380-44) 212-

0212/0312/2112

Télécopieur : (380-44) 212-2339

Union européenne

Mission du Canada auprès de

l'Union européenne

2, avenue de Tervuren

1040 Bruxelles

Belgique

Téléphone : (32-2) 741-0660

Télécopieur : (32-2) 741-0629

Uruguay (République orientale de l')

Ambassade du Canada

Edificio Torre Libertad

Plaza Cagangha 1335, off. 1105

11100 Montevideo

Uruguay

Téléphone : (598-2) 92-20-30, 91-

57-55

Télécopieur : (598-2) 92-20-29

Uzbekistan (République d')

voir *Russie*

Vanuatu (République de)

voir *Australie (Canberra)*

Venezuela (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :

Edificio Torre Europa, Piso 7

Avenida Francisco de Miranda

Campo Alegre, Caracas

Adresse postale :

Apartado Postal 62302

Caracas 1060-A

Venezuela

Téléphone : (58-2) 951-6166/67/68

Télécopieur : (58-2) 951-4950

Vietnam (République socialiste du)

Ambassade du Canada

31 Hung Vuong Street

Hanoi

Vietnam

Téléphone : (84-4) 823-5500

Yemen (République du) voir Arabie saoudite

Yougoslavie (République fédérale de)

Ambassade du Canada

Kneza Milosa 75

11000 Belgrade

Yougoslavie

Téléphone : (381-11) 64-46-66, 64-45-47 (la nuit)

Télécopieur : (381-11) 64-14-80

Zaïre (République du)

Canadian Office

c/o United States Embassy

C.P. 8341

Kinshasa

Zaïre

Téléphone : (243-12) 21532, poste

2314; 21913, poste

2313/21910/21737

Télécopieur : (243-12) 43805

Zambie (République de)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :

5199 United Nations Avenue

(Longacres Area)

Lusaka

Zambie

Adresse postale :

C.P. 31313

10101 Lusaka

Zambie

Téléphone : (260-1) 25-08-33

Télécopieur : (260-1) 25-41-76

Zimbabwe (République du)

Haut-commissariat du Canada

Adresse réelle :

45 Baines Avenue

Harare

Zimbabwe

Adresse postale :

C.P. 1430

Harare

République du Zimbabwe

Téléphone : (263-4) 733-881

Télécopieur : (263-4) 732-917

ANNEXE D – BANQUES ÉTRANGÈRES AU CANADA

ABN AMRO Bank Canada

Aetna Tower, 15^e étage
Toronto-Dominion Centre
Toronto (Ontario) M5K 1G8
Téléphone : (416) 367-0850

Amex Bank of Canada

101, rue McNabb
Markham (Ontario) L3R 4H8
Téléphone : (905) 474-8000

Banca Commerciale Italiana of Canada

Continental Bank Building
130, rue Adelaide Ouest, bureau 1800
C.P. 100
Toronto (Ontario) M5H 3P5
Téléphone : (416) 366-8101

Banco Central Hispano-Canada

141, rue Adelaide Ouest, bureau 340
Toronto (Ontario) M5H 3L5
Téléphone : (416) 365-7070

Bank of America Canada

200, rue Front Ouest, bureau 2700
Toronto (Ontario) M5V 3L2
Téléphone : (416) 349-5389

Bank of China (Canada)

BCE Place
161, rue Bay, bureau 3740
C.P. 612
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 362-2991

The Bank of East Asia (Canada)

East Asia Centre
350 Highway 7 Est, bureau 102-103
Richmond Hill (Ontario) L4B 3N2
Téléphone : (905) 882-8182

The Bank of Tokyo-Mitsubishi (Canada)

Royal Bank Plaza
Tour Sud, bureau 2100
C.P. 42
Toronto (Ontario) M5J 2J1
Téléphone : (416) 865-0220

Banque Nationale de Paris (Canada)

Tour BNP
1981, avenue McGill-College
Montréal (Québec) H3A 2W8
Téléphone : (514) 285-6000

BT Bank of Canada

Royal Bank Plaza
Tour Nord, bureau 1700
C.P. 100
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Téléphone : (416) 865-0770

The Chase Manhattan Bank of Canada

100, rue King Ouest, bureau 6900
Toronto (Ontario) M5X 1A4
Téléphone : (416) 216-4100

Cho Hung Bank of Canada

2, avenue Sheppard Est, bureau 1100
Toronto (Ontario) M2N 5Y7
Téléphone : (416) 590-9500

Citibank Canada

Citibank Place
123, rue Front Ouest, bureau 1900
Toronto (Ontario) M5J 2M3
Téléphone : (416) 947-5500

Crédit Lyonnais Canada

Centre ManuVie
2000, rue Mansfield, 18^e étage
Montréal (Québec) H3A 3A6
Téléphone : (514) 288-4848

Crédit Suisse First Boston Canada

525, avenue University, bureau 1300
Toronto (Ontario) M5G 2K6
Téléphone : (416) 351-3500

Dai-Ichi Kangyo Bank (Canada)

Commerce Court Ouest, bureau 5025
C.P. 295
Toronto (Ontario) M5L 1H9
Téléphone : (416) 365-9666

Deutsche Bank Canada

222, rue Bay, bureau 1200
C.P. 196
Toronto (Ontario) M5K 1H6
Téléphone : (416) 682-8400

Dresdner Bank Canada

Exchange Tower
2, First Canadian Place, bureau 1700
C.P. 430
Toronto (Ontario) M5X 1E3
Téléphone : (416) 369-8300

First Chicago NBD Bank Canada

BCE Place
161, rue Bay, bureau 4240
C.P. 613
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 865-0466

Fuji Bank Canada

BCE Place, Canada Trust Tower
161, rue Bay, bureau 2800
C.P. 609
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 865-1020

Hanil Bank Canada

36, rue Lombard
Toronto (Ontario) M5C 2X3
Téléphone : (416) 214-1111

Hongkong Bank of Canada

885, rue West George, bureau 500
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 3E9
Téléphone : (604) 685-1000

The Industrial Bank of Japan (Canada)

100, rue Yonge, bureau 1102
C.P. 29
Toronto (Ontario) M5C 2W1
Téléphone : (416) 365-9550

ING Bank of Canada

111, rue Gordon Baker, bureau 900
North York (Ontario) M2H 3R1
Téléphone : (416) 497-5157

International Commercial Bank of Cathay (Canada)

National Bank Building
150, rue York, bureau 910
C.P. 4037
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Téléphone : (416) 947-2800

J.P. Morgan Canada

Royal Bank Plaza
Tour Sud, bureau 2200
C.P. 80
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Téléphone : (416) 981-9200

Korea Exchange Bank of Canada

Edison Centre
2345, rue Yonge, bureau 600
Toronto (Ontario) M4P 2E5
Téléphone : (416) 932-1234

Mellon Bank Canada

Toronto-Dominion Centre
Royal Trust Tower, bureau 3200
C.P. 320
Toronto (Ontario) M5K 1K2
Téléphone : (416) 860-0777

National Bank of Greece (Canada)

1170, place du Frère-André
Montréal (Québec) H3B 3C6
Téléphone : (514) 954-1522

National Westminster Bank of Canada

Royal Bank Plaza
Tour Sud, bureau 3350
C.P. 10
Toronto (Ontario) M5J 2J1
Téléphone : (416) 865-0170

Paribas Bank of Canada

Toronto-Dominion Centre
Royal Trust Tower, bureau 4100
C.P. 31
Toronto (Ontario) M5N 1N8
Téléphone : (416) 365-9600

Republic National Bank of New York (Canada)

Esso Tower
1981, avenue McGill College
Montréal (Québec) H3A 3A9
Téléphone : (514) 288-5551

Sakura Bank (Canada)

Commerce Court West, bureau 3601
C.P. 59
Toronto (Ontario) M5L 1B9
Téléphone : (416) 369-8531

Sanwa Bank Canada

BCE Place, Canada Trust Tower
161, rue Bay, bureau 4400
C.P. 525
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 366-2583

Société Générale (Canada)

1501, avenue McGill College, bureau
1800
Montréal (Québec) H3A 3M8
Téléphone : (514) 841-6000

Sottomayor Bank Canada

1102, rue Dundas Ouest
Toronto (Ontario) M6J 1X2
Téléphone : (416) 588-9819

State Bank of India (Canada)

Royal Bank Plaza
Tour Nord, bureau 800
C.P. 81
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Téléphone : (416) 865-0414

The Sumitomo Bank of Canada

Ernst & Young Tower, TD Centre
222, rue Bay, bureau 1400
Toronto (Ontario) M5K 1H6
Téléphone : (416) 368-4766

Swiss Bank Corporation (Canada)

Queen's Quay Terminal
207, Queen's Quay Ouest, bureau 780
C.P. 103
Toronto (Ontario) M5J 1A7
Téléphone : (416) 203-2180

Tokai Bank of Canada

Sun Life Centre
150, rue King Ouest, bureau 2401
C.P. 84
Toronto (Ontario) M5H 1J9
Téléphone : (416) 597-2210

Union des banques suisses (Canada)

154, avenue University (angle de la
rue Pearl)
Toronto (Ontario) M5H 3Z4
Téléphone : (416) 343-1800

United Overseas Bank (Canada)

Vancouver Centre
650, rue West George, bureau 310
C.P. 11616
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 4N9
Téléphone : (604) 662-7055

Source : Association des banquiers
canadiens

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01000920 0

Disposer des bons renseignements au bon moment...

Vous recherchez des renseignements qui vous permettront d'évaluer le climat canadien des investissements dans son ensemble? Quels secteurs d'investissement au Canada et le monde offrent les meilleurs rendements précieux?

Consultez le site
Canada et le monde

- des répertoires présentés sur le Web du milieu des affaires, régulièrement mis à jour
- une version simplifiée de données sur une multitude de secteurs, fournissant en outre des comparaisons de coûts de municipalités canadiennes

ssement au
ts précieux.

ands secteurs de

d'investissements au

es renseignements
ays que les Nations
ngtemps au premier
e de la qualité de vie.

DOCS
CA1 EA679 97I52 FRE
Investir et faire des affaires au
Canada. --
57805647

Visitez le site www.canada.prospectus.com
Un complément à la présente publication.



...un avantage qui n'a pas de prix!

Les instructions d'installation sont fournies sur le CD.

Configuration nécessaire

Équipement : PC équipé d'un processeur 486 ou supérieur et d'un lecteur de CD-ROM

Logiciel : Microsoft Windows, version 3.1 ou plus récente

Minimum de 8Mo RAM

2Mo d'espace libre sur le disque dur

Imprimante : Compatibilité Postscript

Soutien technique offert
par téléphone au,
(613) 231-2727.



prospectus inc.
le savoir en action

COMMANDITÉ PAR :

| *Fasken Martineau*
AVOCATS



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

PUBLIÉ PAR :

pro  *spectus* inc.
le savoir en action

Canada 