

CAL
EA676
92I56f

DOCS

À LA RECHERCHE D'INVESTISSEURS ÉTRANGERS

UN GUIDE DES POSSIBILITÉS
DE L' ASIE-PACIFIQUE



Rédigé et publié par
Prospectus Publications Limited

Imprimé au Canada

42-767-579

.b2547715 (P)

À LA RECHERCHE D'INVESTISSEURS ÉTRANGERS

**UN GUIDE DES POSSIBILITÉS
DE L'ASIE-PACIFIQUE**

45-267-529.

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 27 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Projet parrainé par

Banque de Hongkong du Canada
&

Programme canadien d'investissement global :
Affaires extérieures et commerce international Canada
Investissement Canada
Industrie, Science et Technologie Canada


Banque Hongkong du Canada

Canada



La Banque Hongkong du Canada

La Banque Hongkong du Canada est une filiale en propriété exclusive de The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, l'un des consortiums bancaires les plus importants et les mieux capitalisés au monde, et l'un des meneurs du commerce et des échanges internationaux.

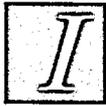
La HongkongBank a d'ailleurs été créée, il y a 125 ans avec pour principal objectif de répondre aux besoins des commerçants qui entretenaient des relations d'affaires avec la Chine. Tout en conservant des liens étroits avec ce marché, la HongkongBank est devenue la principale banque commerciale de Hongkong et l'un des acteurs les plus importants dans les échanges commerciaux régionaux et internationaux en Extrême-Orient, en Asie du Sud-Est, ainsi que dans le monde entier.

Les membres institutionnels du Groupe HongkongBank sont Marine Midland Bank, la Hang Seng Bank, la British Bank of the Middle East, la Hongkong Bank of Australia, Wardley, James Capel Group, CM & M Group, Equator Holdings et, bien sûr la Banque Hongkong du Canada. Le Groupe a aussi établi des ententes de coopération avec la Midland Bank plc, du Royaume-Uni.

À la Banque Hongkong du Canada, nous partageons le même souci que notre maison mère, celui de la rapidité du processus décisionnel. Grâce à l'expertise que nous avons du commerce international et à l'importance de notre support informatique nous sommes en mesure d'offrir la solution optimale à tous les besoins financiers des entreprises multinationales les plus exigeantes. De plus, au Canada, nous sommes une banque qui offre toute la gamme des services bancaires commerciaux et personnels à travers ses cent dix succursales établies d'un océan à l'autre.

De plus, nous vous offrons quelque chose qui nous est bien particulier. Comme le fait déjà l'ensemble de notre Groupe, nous nous consacrons entièrement à fournir des services de très haut niveau. Après tout si vous devez, tout comme nous, vous livrer à une concurrence mondiale, vous vous devez de fournir des services de niveau mondial.

Programme d'investissement global



Il est essentiel que le Canada, pour son avenir économique, attire des investissements de l'étranger.

Favoriser les investissements de sources internationales et intérieures est un volet fondamental de la stratégie économique du gouvernement fédéral. Elle touche directement la capacité du Canada de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

La concurrence internationale en matière d'investissement fait que les investisseurs sont plus exigeants et ont des attentes plus élevées. Un certain nombre de pays mettent en jeu leurs ressources, afin d'attirer l'investissement étranger. Le Canada doit lui aussi faire face à la concurrence de nombreux États américains qui courtisent intensément les investisseurs d'Europe, d'Asie et du Pacifique.

Tout cela a des répercussions évidentes sur la capacité du Canada d'attirer les investissements étrangers. Le Canada doit intensifier ses initiatives de développement des investissements. Il doit notamment capitaliser sur son avantage le plus important : l'accès au marché d'Amérique du Nord, par suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Le Canada doit faire ressortir le plus possible, chez les gens d'affaires d'Europe, ainsi que d'Asie et du Pacifique, les avantages de choisir le Canada comme base pour desservir l'Amérique du Nord et les marchés mondiaux.

Le Programme d'investissements Horizon Le Monde est un programme coopératif dirigé par un partenariat interministériel d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, d'Investissement Canada et d'Industrie, Sciences et Technologie Canada. Le programme vise à aider l'industrie canadienne à tirer parti des nouvelles perspectives d'investisse-

ment découlant de l'intégration économique de l'Europe de l'Ouest et de la croissance dynamique de la région Asie-Pacifique. Il est conçu expressément pour appuyer les initiatives ciblées de promotion des investissements qui visent à attirer de ces régions vers le Canada les investissements à teneur technologique.

Dans le cadre de ce Programme, la priorité ira aux projets qui répondent aux besoins d'investissement des industries canadiennes, qui visent certains marchés étrangers et entreprises étrangères afin de répondre à ces besoins, et qui établissent des liens entre les entreprises canadiennes et celles capables de répondre à leurs exigences.

Le Programme d'investissements Horizon Le Monde suscitera les contributions et la participation du secteur privé, des universités, des établissements de recherche, des autres paliers de gouvernement et des autres ministères fédéraux, afin de maximiser les efforts dans les activités liées au développement des investissements.

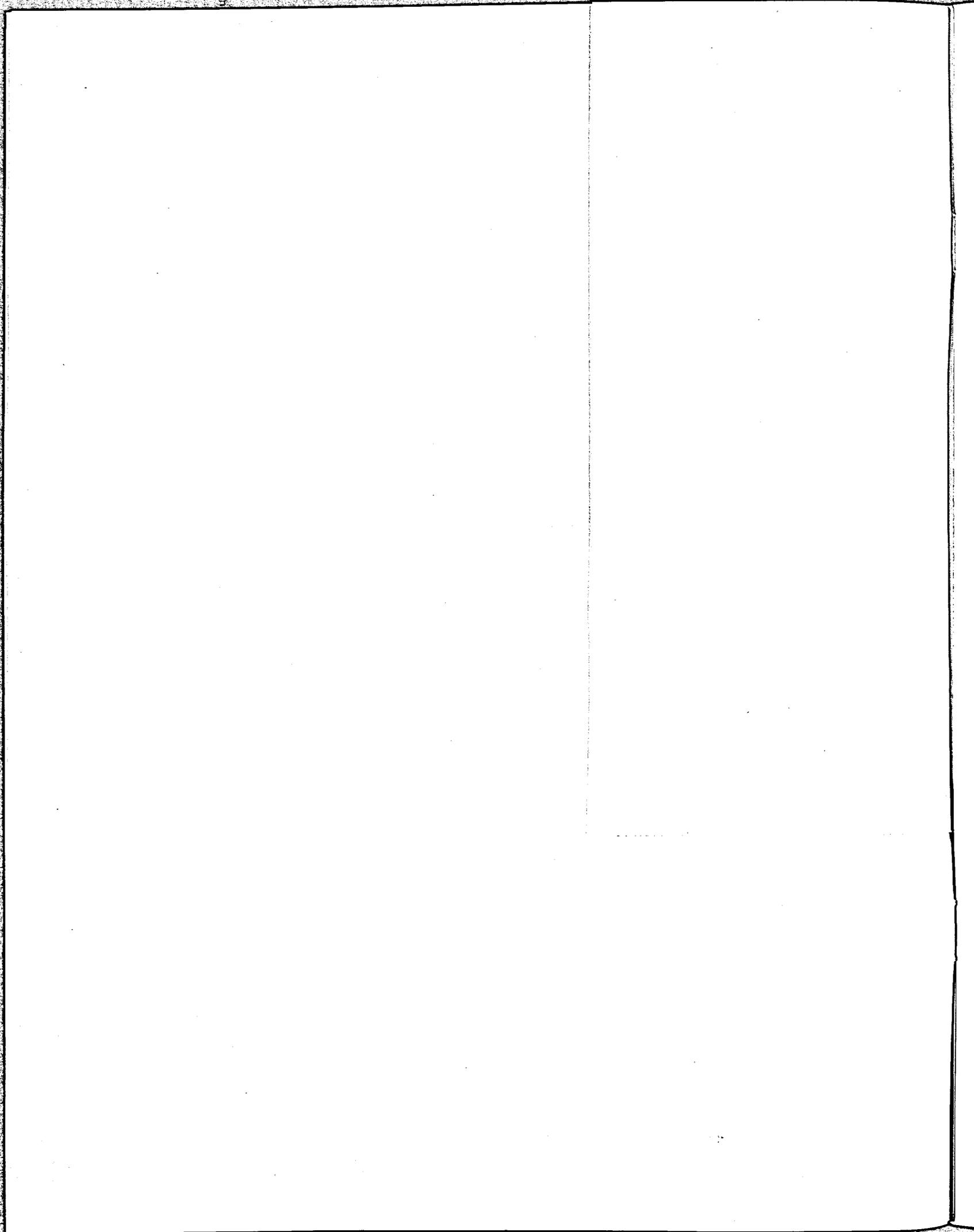
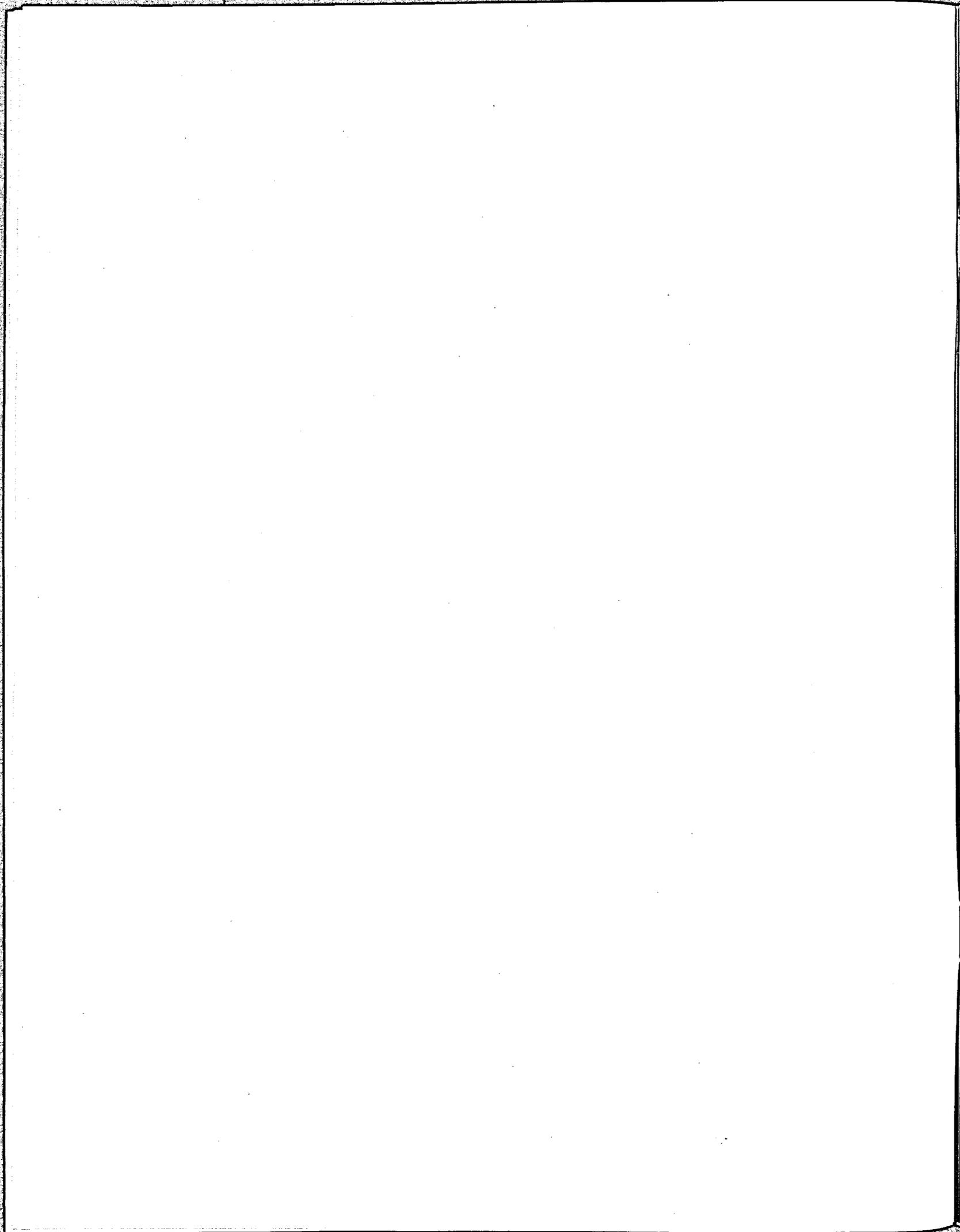


Table des matières

L'investissement en Asie-Pacifique	7
<hr/>	
Les profils des pays	
<hr/>	
Australie	11
Hongkong	19
Le Japon	27
Corée du Sud	37
Singapour	47
Taiwan	55
<hr/>	
Les diverses formes d'investissements	62
<hr/>	
Parvenir à se comprendre	66
<hr/>	
Allez de l'avant	69
<hr/>	





L'investissement en Asie-Pacifique



'Asie-Pacifique offre aux petites et moyennes entreprises canadiennes des possibilités prometteuses

d'investissement. Le Japon est l'une des puissances économiques mondiales les plus importantes et d'autres pays de cette région se transforment pour devenir eux-aussi influents sur les marchés mondiaux. Ce livret vous informera sur les investissements disponibles dans les six économies les plus dynamiques de la région: le Japon, l'Australie, Hongkong, la Corée, Singapour et Taïwan. Depuis quelques années les gens d'affaires de ces pays ont fait preuve d'un intérêt croissant pour l'investissement étranger, ce qui est pour eux un moyen de stimuler la concurrence internationale. Des exportateurs et des manufacturiers bien établis, aussi bien que plusieurs entreprises plus jeunes et plus petites de l'Asie-Pacifique sont à la recherche d'entreprises nord-américaines pour y investir.

L'investissement international peut être d'une importance vitale dans l'amélioration de la capacité de votre entreprise à s'adapter aux exigences de l'évolution technologique et de la concurrence mondiale. L'apparition de nouvelles technologies oblige les entreprises à développer de nouveaux produits et à améliorer les procédés industriels. En même temps, les risques et coûts de la recherche et du développement ont grimpé de façon astronomique pendant que le cycle de vie des produits s'est amenuisé. Même les entreprises de taille importante hésitent à entreprendre seules la recherche et le développement (R et D), et les entreprises de toutes tailles se tournent maintenant vers de nouvelles formes d'investissement comme les alliances stratégiques et les entreprises conjointes afin de répartir les risques et réduire les coûts en fournissant un supplément de capital ou de technologie ou d'expertise. Même les petites entreprises cherchent à établir des

liens d'investissement avec d'autres pays. Cette tendance a eu pour effet de faire croître rapidement le stock mondial d'investissement étranger direct (IED): en 1988, il a dépassé 1,23 billions de \$.*

Le Canada est, lui aussi, dans la course mondiale à la recherche d'investissements internationaux. Au cours des années 1980, la valeur aux livres des IED dans ce pays a doublé, passant de 61,7 milliards de \$ en 1980 à 119,2 milliards de \$ au troisième trimestre de 1989. L'investissement étranger direct constituait 8 % du stock total de capital du Canada.

Pendant que le Royaume-Uni et les États-Unis demeurent les sources les plus importantes d'investissements étrangers, six des sept sources les plus croissantes sont originaires de l'Asie-Pacifique. De 1983 à 1987 les investissements directs de Hongkong au Canada ont augmenté à un taux composé moyen de presque 44 % par an, et ceux de Singapour à 31,6 %. Par opposition, l'investissement au Canada en provenance du Royaume-Uni ne s'est accru qu'à un taux composé moyen annuel de 12 % et celui en provenance des États-Unis ne s'est accru que de 5 %.

Les sources d'investissements étrangers directs les plus croissantes au Canada (1983 à 87)

(Taux annuels moyens composés de croissance en pourcentage)

Hongkong	43,9
Australie	40,5
Singapour	31,6
Taïwan	18,9
Japon	12,1
Royaume-Uni	11,9
Corée du Sud	9,0
Allemagne fédérale	7,7
États-Unis	5,4

Source: Statistiques Canada.

*Note: Toutes les monnaies indiquées dans cette publication sont en dollars canadiens à moins qu'il en soit spécifié autrement.

La croissance rapide de l'investissement de l'Asie-Pacifique au Canada est un sous-produit de la forte performance économique des pays de la région. La croissance réelle de leur produit intérieur brut (PIB) au cours des dix dernières années a été sensiblement plus que celui de l'Amérique du Nord. La plupart des prévisions économiques annoncent la poursuite de cette forte croissance de la région au cours des années 1990.

L'Asie-Pacifique offre d'importantes possibilités aux petites et moyennes entreprises canadiennes à la recherche de ressources financières additionnelles, de technologies novatrices, de nouveaux talents et d'accès à de nouveaux marchés. On peut citer pour exemple l'énorme stock de capital en surplus que détient cette région résultant d'une croissance économique mettant l'emphase sur l'export. Il devient cependant difficile pour ces pays de maintenir cette même stratégie de croissance. Cette difficulté est partiellement due au succès de leurs efforts initiaux d'exportation et maintenant les pays d'autres régions sont profondément inquiets des déséquilibres qui affectent leurs échanges avec les pays de l'Asie-Pacifique.

Par ailleurs, le commerce international a cédé à l'investissement sa place de moteur de l'économie globale actuelle. Pour plusieurs entreprises l'investissement a tendance à devenir leur moyen préféré de pénétration des marchés internationaux. Dans le but de maintenir une croissance de leur part des marchés mondiaux, les entreprises de la région Asie-Pacifique, comme toutes les autres compagnies ailleurs, se tournent actuellement vers les opérations d'investissements, d'entreprises conjointes et d'associations stratégiques. Les pays d'Asie-Pacifique ayant accumulé des richesses considérables grâce à leurs précédents succès à l'exportation peuvent facilement se permettre une stratégie d'investissement international.

Les pays exportateurs d'Asie-Pacifique ont aussi d'autres raisons de poursuivre une stratégie d'investissements outre-mer. Les uns craignent qu'un rapatriement trop rapide des profits à l'exportation vienne alimenter l'inflation locale. Il se pourrait que ce rapatriement provoque une restructuration soudaine et peu souhaitable de leurs économies. C'est pour ces raisons que les investissements à l'étranger ne constituent pas seulement

Croissance du produit intérieur brut réel

(pourcentage de variation d'une année à l'autre)

	Canada	Australie	Hongkong	Japon	Corée du Sud	Singapour	Taiwan	États-Unis
1980	1,1	2,4	10,9	4,3	3,0	10,3	7,3	-0,2
1981	3,4	3,4	9,4	3,7	7,4	10,7	6,2	1,9
1982	-3,2	1,6	3,0	3,1	5,7	6,3	3,6	-2,5
1983	3,2	-1,4	6,5	3,2	10,9	7,9	8,4	3,6
1984	6,3	5,6	9,5	5,1	9,4	8,2	10,6	6,8
1985	4,7	5,4	-0,1	4,9	6,9	-1,8	4,9	3,4
1986	3,3	3,9	11,9	2,5	12,4	1,8	11,7	2,7
1987	4,0	2,5	13,9	4,6	12,0	9,4	12,3	3,4
1988	4,4	4,8	7,9	5,7	11,5	11,2	7,3	4,5
1989	3,0	4,1	2,3	4,9	6,1	9,2	7,6	2,5
1990	1,1	3,4	1,8	6,1	8,5	6,9	4,8	1,0

Sources: The Economist Intelligence Unit, Londres 1991;
Statistiques de l'OCDE, Paris 1991;
Le "Australian Bureau of Statistics".

un moyen de maintenir la croissance économique mais ils permettent d'amortir les effets de cette croissance rapide sur leurs propres économies en leur permettant un temps d'adaptation.

L'accès aux nouvelles technologies est une autre excellente raison de poursuivre une stratégie d'investissements à l'étranger. Les entreprises d'Asie-Pacifique savent que le meilleur moyen d'acquérir la technologie est celui de l'offrir en retour, ce pour lequel elles sont très compétentes. Toutes les entreprises citées dans ce livret reconnaissent l'importance de la technologie et y ont investi. Ce faisant, elles ont pris exemple sur le Japon qui a été le premier pays de cette région à entreprendre le processus technologique en délaissant la production de bas de gamme en faveur des industries à forte concentration de savoir. Aujourd'hui le Japon se caractérise par l'application innovatrice des technologies existantes jumelée à une volonté ambitieuse de recherche fondamentale. En deux ans à peine, de 1986 à 1988, les investissements des secteurs public et privé japonais en recherche et développement se sont accrus d'à peu près un tiers, passant de 97,3 milliards de \$ à 115,6 milliards de \$.

Prenant exemple sur le Japon, la Corée, Taïwan, Singapour et Hongkong ont eux-aussi entamé le processus technologique. Ils ont maîtrisé l'industrie légère et commencent à investir dans des secteurs plus avancés de technologies industrielles. Ils veulent aussi se libérer d'une dépendance injustifiée vis-à-vis la technologie japonaise. Ainsi, entre 1986 et 1988 par exemple, les investissements coréens en recherche et développement ont augmenté de 23 %.

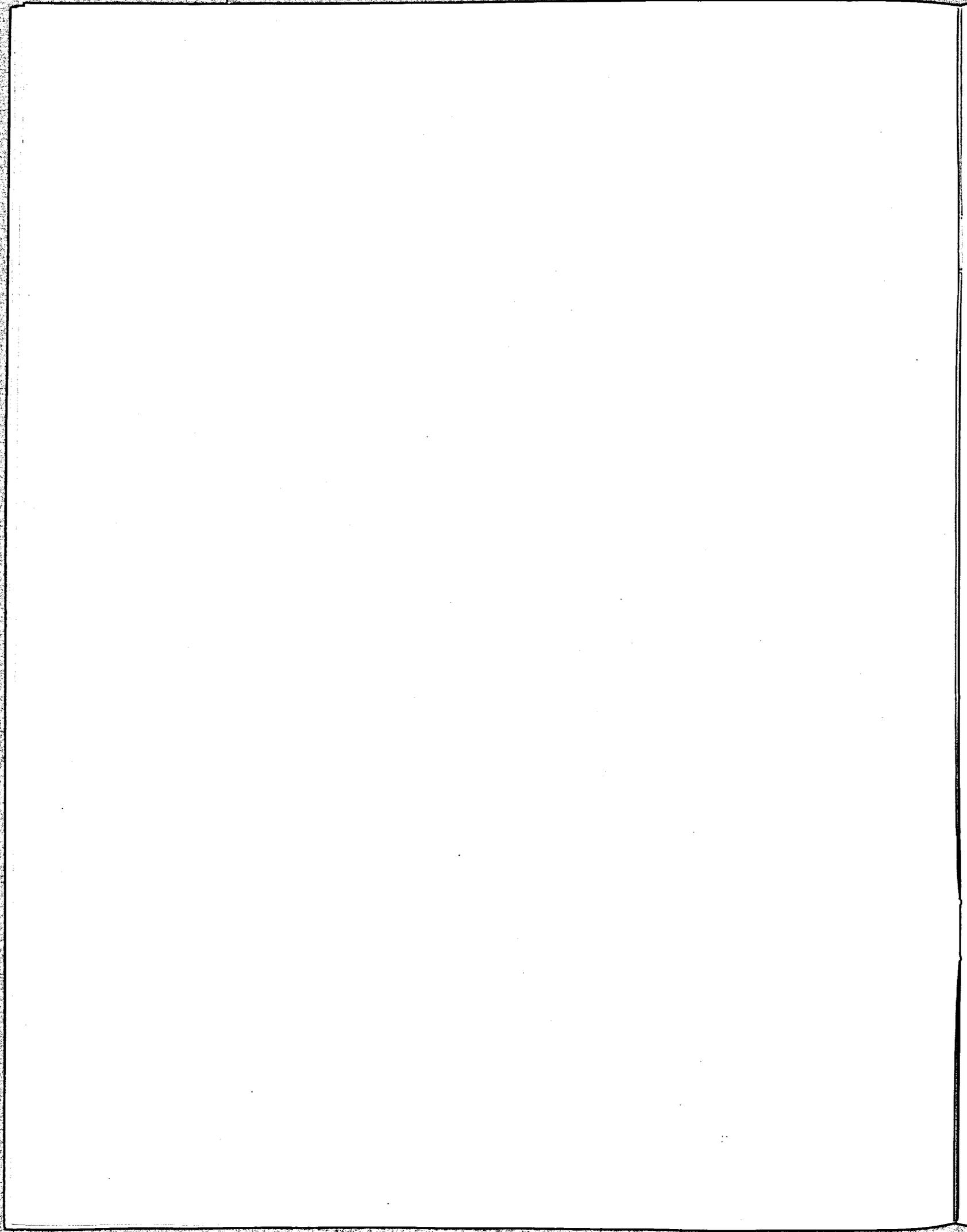
Parce qu'elles réalisent l'importance de la technologie, les entreprises d'Asie-Pacifique sont à la recherche d'investissements outre-mer pour étoffer leurs propres technologies. Elles voudraient accéder à de nouvelles idées, de nouveaux produits et de nouvelles technologies qui amélioreraient leurs propres capacités. Plusieurs sociétés du Bassin du Pacifique investissent en Amérique du

Nord pour cette raison précisément. Même l'Australie dont l'économie reposait traditionnellement sur la vente des matières premières est à la recherche de nouvelles technologies. Comme le Canada et l'Australie tentent de recentrer leur économie sur les secteurs à valeur ajoutée et à coefficient élevé de savoir, en ceci nous pouvons travailler ensemble à faire prendre cette voie à nos deux économies.

Les pays d'Asie-Pacifique ont tous des raisons nombreuses et similaires de poursuivre les investissements outre-mer. Pour en citer quelques unes: la prudence vis-à-vis une dépendance injustifiée des marchés d'exportation; la dominance que prend l'investissement sur le commerce; le besoin d'amortir le choc d'une croissance rapide tribulaire de l'exportation; et la recherche de technologie.

Mais chaque pays a ses propres motifs qui diffèrent de ceux des autres. Par exemple, les investisseurs de Hongkong veulent s'assurer des refuges sûrs pour leurs capitaux. Ceux de la Corée, de Taïwan et du Japon sont fortement intéressés par l'accessibilité aux matières premières. L'Australie est plus particulièrement intéressée par les technologies complémentaires. Ces divers motifs doivent être bien compris par toutes les entreprises à la recherche d'associés investisseurs.

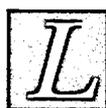
Ce livret est destiné à vous permettre de percevoir le contexte et les motivations qui sous-tendent l'investissement étranger que pratiquent les six pays dont les économies sont les plus dynamiques de l'Asie-Pacifique. Il a pour but de vous pointer dans la bonne direction quand vous entamerez votre processus de recherche d'investisseurs partageant des objectifs compatibles aux vôtres. Il vous permettra aussi de vous présenter sous votre meilleur jour et ainsi optimiser vos chances de succès auprès des investisseurs. Ceci n'est toutefois que le début: il y a beaucoup plus de travail que vous devrez vous-même accomplir si vous voulez que des entreprises d'Asie-Pacifique investissent dans la vôtre.



L'Australie

I. Structure économique

Une économie qui repose sur la vente de matières premières



'Australie est le continent le plus petit au monde et le dernier qu'aient découvert et habité les européens. Traditionnellement la laine d'un énorme cheptel ovin et les matières premières extraites du sol constituaient les deux bases de l'économie australienne. À ce jour, la production australienne de laine compte pour la moitié de la production mondiale de laine fine et les métaux et minerais comptent pour plus du quart des exportations du pays.

Les secteurs les plus importants de l'industrie australienne comprennent la production de laine, le traitement du fer et de l'acier ou les métaux raffinés et la production alimentaire. Bien que de tendance fortement tributaire des matières premières, ce pays est très urbanisé et plus de 80 % de la population vit en milieu urbain dont la moitié est répartie entre Sydney et Melbourne.

Croissance dans les années 1980

L'économie australienne a entamé une croissance rapide à partir du milieu des années 1980. La combinaison de taux d'intérêt peu élevés et d'une forte demande à la consommation a contribué à stimuler la croissance du produit intérieur brut réel d'à peu près 4 % par an entre 1985 et 1989. Cette forte croissance s'est accompagnée de taux élevés d'inflation dépassant 7 % par an vers la fin de la décennie. Pour contenir les pressions inflationnistes qui en ont résulté, le gouvernement a restreint ses dépenses et a adopté des politiques destinées à pousser plus haut les taux d'intérêt.

Le piège de la dette extérieure

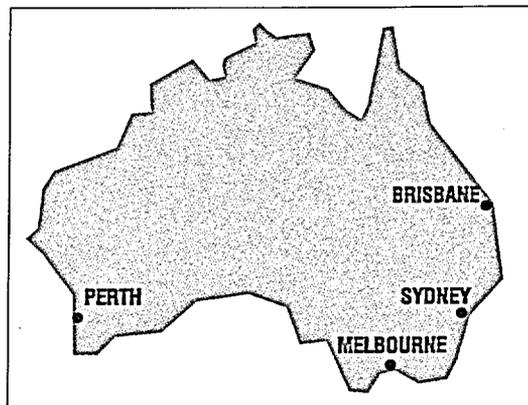
La croissance rapide de l'Australie était soutenue par une explosion des importations. Les entreprises et les consommateurs individuels trouvaient dans les exportations le moyen de palier aux manques de l'économie nationale. Il en a résulté que la dette extérieure nette a excédé 93,6 milliards de \$ au milieu de l'année 1989 pendant que le déficit courant pour l'année 1988-1989 se maintenait à 16,1 milliards de \$. Les coûts de service de la dette extérieure croissaient de pair avec l'importance de celle-ci. En 1988-1989 les versements d'intérêt sur la dette extérieure atteignaient 9,5 milliards de \$.

En franchissant le seuil des années 1990, l'Australie fait face à des défis économiques de taille. La dette nationale s'est accrue, les coûts de main-d'oeuvre sont hauts, les conjonctures de récession que connaissent les pays de l'OCDE ont réduit la demande de produits australiens, les taux d'intérêt élevés ont affaibli la situation de plusieurs entreprises australiennes et les ont acculées à des restructurations majeures.

L'écart technologique

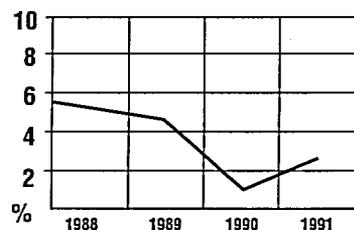
Les défis économiques que va affronter l'Australie sont ceux de l'amélioration de son infrastructure technologique, de se lancer dans des activités à plus haute valeur ajoutée et d'augmenter ses exportations de produits technologiques. Les produits de moyenne et de haute technologies constituent la majeure partie des exportations australiennes et ils continuent d'augmenter. Par opposition, les exportations de produits de haute technologie sont demeurées stables au cours des années 1985. Un autre signe de la faiblesse technologique réside dans le fait que les entreprises australiennes déboursent plus d'argent à acquérir la technologie étrangère qu'elles n'en reçoivent de la vente de leur expertise

Australie : profil d'un pays



Population (1989) : 16,8 millions d'habitants
Croissance démographique : 1,8 %
PIB par habitant (1989) : 19 970 \$

Taux de croissance réelle du PIB (%)



PIB par secteur (1988/1989) (% du total)

Agriculture, foresterie et pêche	3,6
Exploitation minière	7,4
Manufacture	17,6
Services publics	3,6
Construction	7,4
Commerce au gros et au détail	15,4
Transport, entreposage et communications	7,8
Finances et services commerciaux	11,1
Fonction publique	3,9
Services communautaires et personnels	12,0
Autres services	10,2

Structure des industries manufacturières (1987/88) (% de valeur ajoutée totale)

Alimentation, boissons, tabac	24,4
Produits métallurgiques de base	14,5
Autres machineries et équipements	11,6
Équipements de transport	11,2
Produits chimiques, etc.	11,1
Papier, imprimerie, etc.	10,2
Produits métalliques ouvrés	9,1
Textile, vêtement et chaussures	7,5

Inventaire d'IDE au Canada : Australie (millions \$; % du total)

Année	Valeur	(%)
1983	89	0,1
1984	94	0,1
1985	107	0,1
1986	214	0,2
1987	347	0,3

Inventaire d'IDE au Canada par industrie : Australie (millions \$; % du total)

Industrie	1979 (millions \$)	(%)	1986 (millions \$)	(%)
Pétrole*	12	17,1	103	48,1
Mise en marché**	42	60,0	85	39,7
Financier	1	1,4	15	7,0
Manufacturier	15	21,4	11	5,1
Total	70		214	

* comprenant le gaz naturel, l'exploitation minière et la fonderie
 ** comprenant les services publics et autres entreprises

Partenaires commerciaux importants : plus importants marchés d'exportation (1989) (% du total des exportations)

Japon	27,1
États-Unis	10,3
Corée du Sud	5,3
Nouvelle-Zélande	4,4
Canada	1,3

Total des exportations (1989) : 33,7 milliards \$
Total des exportations vers le Canada (1989) : 618 millions \$

Les partenaires commerciaux les plus importants : plus importants fournisseurs d'importations (1989) (% du total des importations)

États-Unis	20,1
Japon	18,1
Royaume-Uni	6,0
Allemagne de l'Ouest	5,6
Canada	2,1

Total des importations (1989) : 36,8 milliards \$
Total des importations en provenance du Canada (1989) : 1 101 millions \$

dans ce domaine. Ici, du moins, on peut percevoir un signe encourageant dans la mesure où les recettes s'accroissent plus rapidement que les versements.

Les déboursés pour l'acquisition technologique et les revenus d'exportation d'expertise des entreprises australiennes

(millions de \$)

	1984-1985	1986-1987
Déboursés	172,9	257,5
Revenus	37,5	98,7

Source: Annuaire de l'Australie.

Secteurs techniques forts de l'Australie

Bien que l'écart technologique existe, l'Australie s'est taillée une réputation mondiale dans plusieurs secteurs de la haute technologie. En voici quelques uns:

- La recherche médicale : Quelques Australiens sont récipiendaires du Prix Nobel en médecine et les scientifiques du pays ont été les premiers à effectuer des recherches dans des domaines comme les greffes, la fécondité, la surdité et le génie génétique;
- Les communications : l'Australie est un des chefs de file mondiaux du développement des systèmes de communications à faible densité et de celles à longues distances qui permettent aux plus petits pays un accès plus économique aux communications par satellite. Ces systèmes ont été exportés à des pays du Pacifique, d'Afrique et d'Asie;
- La technologie spatiale : Pour soutenir son réseau interne de communications, l'Australie a, elle-même, géré ses propres satellites et est en voie de développer, dans la région équatoriale, des installations de lancement qui requièrent de l'énergie pour lancer les fusées en orbite géostationnaire. Le

radio-télescope australien de New South Wales est l'un des plus avancés;

- L'informatique : l'Australie est le pays manufacturier des ordinateurs IBM destinés à alimenter les marchés des régions Pacifiques et Asiatiques. Elle est aussi l'un des chefs de file des technologies de gestion de données à partir de disques compacts (ROM). Les logiciels australiens servent aussi au contrôle des équipements robotisés;
- L'énergie : l'Australie est l'un des leaders mondiaux en systèmes solaires de chauffage de l'eau et a développé un système solaire de production d'électricité des habitations;
- L'industrie automobile : 400 000 véhicules par an sont produits dont une partie est destinée à l'exportation vers le Japon et les États-Unis. Des pièces détachées sont exportées vers le Japon, l'Europe (particulièrement l'Allemagne) et les États-Unis;
- Le traitement des métaux et minerais : l'Australie est l'un des premiers producteurs de poudres de zircon, d'éléments de terres rares, de gallium, de métal de silicone et de matériaux industriels avancés ainsi que des techniques de fonderie et d'aciers à usage spécialisé; et
- Les équipements de transport : l'Australie est reconnue pour sa production aéronautique, de traversiers pour les passagers et pour les véhicules, les remorqueurs, les voiliers et les bateaux.

La politique technologique australienne

Depuis 1983 la politique du gouvernement australien vise à accélérer la production du secteur manufacturier de produits à haute valeur ajoutée. Le gouvernement a conclu des accords avec les syndicats afin d'éliminer les pratiques restrictives qui entravent l'ajustement structurel, il a offert une aide financière aux entreprises qui investissent dans l'amélioration de leurs installations et a éliminé les barrières tarifaires protectionnistes dans le but de

forcer les entreprises australiennes à devenir plus concurrentielles sur les marchés internationaux.

Pour se constituer une base technologique, le gouvernement australien encourage l'accroissement en R et D. En 1985, le gouvernement a octroyé un abattement de taxe de l'ordre de 150 % sur les dépenses en R et D et ce programme se prolongera jusqu'en 1993. Il y a plusieurs autres programmes, aux niveaux national et des états, qui visent à encourager la R et D. En même temps, les centres de recherches, sur l'étendue du pays, soutenus par le gouvernement réunissent les chercheurs universitaires et les chercheurs industriels dans le but d'élargir les bases scientifiques et industrielles du pays. Il résulte de ces efforts une augmentation des dépenses brutes en R et D qui les a faites progresser de 2,5 milliards de \$ en 1984-1985 à 3,3 milliards de \$ en 1987-1988.

Malgré ces efforts, la R et D australienne ne représente qu'une petite partie de son PIB. En 1987-1988 le pays n'a dépensé qu'à peu près 1,2 % de son PIB sur la R et D, pendant que le Japon en a dépensé 2,9 %. Le gouvernement essaie d'obtenir un meilleur rendement sur ces investissements en R et D en encourageant la recherche avec la collaboration de partenaires étrangers. Étant donné les similitudes structurelles des économies canadienne et australienne et leurs intérêts communs dans les domaines des technologies avancées et de celles d'extraction, il y a d'importantes possibilités de coopération technologique entre les deux pays.

Les centres d'intérêts technologiques

Dans le cadre de sa volonté d'amélioration de sa base technologique, l'Australie bâtit sur les réalisations technologiques existantes et plus particulièrement dans les secteurs suivants:

- Production d'acier et d'aciers spécialisés;
- Véhicules à moteur et équipements de transport;
- Manufacture de produits métalliques;
- Ingénierie lourde;
- Produits chimiques;
- Imprimerie et édition;
- Textiles, vêtement et chaussure;
- Biotechnologies;
- Systèmes d'information;
- Gestion des déchets;
- Équipement médical;
- Manufacture avancée; et
- Aérospatiale.

II. Comportement des investissements

Le boom économique des années 1980 s'est accompagné d'un accroissement des investissements directs australiens à l'étranger. La faiblesse des taux d'intérêt a amené les banques à libéraliser leurs règlements et les entreprises à prospecter les marchés étrangers. La majeure partie de ces investissements ont été réalisés par les grandes entreprises australiennes et ne se sont préoccupés que de grands projets. La détérioration de la situation économique australienne a entraîné des difficultés internes pour certaines de ces compagnies les empêchant ainsi de poursuivre d'éventuelles possibilités à l'étranger.

Les raisons

Nombre d'entreprises australiennes ont décidé d'investir à l'étranger à cause de la faiblesse des possibilités chez elles. Les grandes entreprises qui ont investi à l'étranger au milieu des années 1980 contrôlaient déjà la majeure partie du marché australien. Pour ces entreprises la

croissance ne pouvait venir que de la pénétration des marchés étrangers et nombreuses l'ont fait en se créant des pieds à terre dans d'autres pays. Les plus grandes d'entre elles se sont perçues comme des entreprises multinationales naissantes et de vocation globale.

La raison principale aux investissements étrangers d'autres entreprises australiennes était l'acquisition technologique. Quelques uns de ces investisseurs sont à la recherche de technologie qui leur permettra de restructurer les industries australiennes plus anciennes comme celles du secteur minier et celles du secteur agricole. D'autres ont besoin de technologie pour développer les secteurs de l'aéronautique, la biotechnologie et la protection de l'environnement. Stimulées par les efforts du gouvernement australien pour promouvoir la coopération et le partenariat stratégique en R et D, les entreprises australiennes sont beaucoup moins intéressées par les acquisitions à l'étranger que par la recherche de partenaires étrangers.

Sources majeures d'investissements étrangers en Australie (1988)
(en pourcentage)

Royaume-Uni	23,1
États-Unis	20,6
Japon	13,9
Suisse	3,9
Singapour	3,6
Allemagne	3,4
Nouvelle-Zélande	2,8
Hongkong	2,3
Pays-Bas	2,2
Canada	1,3
Autres	22,9
Total	100,00

Source: Australian Federal Investment Review Board.

Les partenaires

Historiquement, l'Australie entretenait les liens les plus étroits de commerce et d'investissements avec le Royaume-Uni et d'autres pays du Commonwealth. Aujourd'hui cependant, le Japon et les États-Unis dominent les échanges commerciaux avec l'Australie. Le

Royaume-Uni, les États-Unis et le Japon constituent les investisseurs cibles et les sources les plus importantes de l'investissement direct étranger australien. Les trois ensemble constituent plus de la moitié de tous les investissements entrant ou sortant d'Australie. Cependant, les relations d'investissements avec les autres pays d'Asie-Pacifique sont en voie d'accroissement. À la fin des années 1980, à peu près un quart de l'investissement direct étranger en Australie provenait de cette région, et une tranche semblable d'investissements australiens sortants sont restés dans cette région.

Pays de destination des investissements australiens directs à l'étranger (1987)
(en pourcentage)

États-Unis	40,8
Royaume-Uni	14,1
Japon	6,5
Nouvelle-Zélande	5,9
Hongkong	4,2
Papouasie (Nouvelle-Guinée)	2,6
Allemagne	2,2
Pays-Bas	2,1
Taiwan	1,5
Singapour	1,4
Canada	1,1
Autres	17,6
Total	100,00

Source: Commissariat Commercial Australien au Canada.

Les relations commerciales entre le Canada et l'Australie

Le commerce des minerais et des produits agricoles ont traditionnellement constitué l'essentiel des relations économiques Canado-Australiennes. Aujourd'hui, le Canada est l'un des marchés les plus dynamiques pour les exportations australiennes. Entre 1984 et 1990, les exportations australiennes vers le Canada ont augmenté de 381 millions de \$ à 767 millions de \$, soit une augmentation de 101 %. Durant cette même période les exportations canadiennes vers l'Australie ont augmenté de 617 millions de \$ à 847 millions de \$, soit une augmentation de 37 % .

L'investissement australien au Canada

Jusque récemment, l'Australie n'a été qu'un petit investisseur au Canada, en 1986 les investissements australiens dans ce pays ne représentaient que 0,2 % du stock total de l'investissement étranger au Canada. Ce pourcentage cependant représente le double de la part que détenait l'Australie en 1980. Depuis le milieu des années 1980 l'investissement australien au Canada a augmenté de manière significative. Le gouvernement du Canada estime la valeur des investissements courants à 1,4 milliards de \$. La majeure partie de cet investissement s'est faite en Ontario et de plus petites parties en Colombie-Britannique et au Québec.

Secteurs d'investissements australiens

La majeure partie des investissements australiens au Canada proviennent d'entreprises à la recherche de nouveaux marchés. Elles ont donc investi dans les mêmes secteurs dominants de l'économie australienne: l'exploitation minière des ressources naturelles, la manufacture et les transports. Les Australiens ont aussi investi dans plusieurs autres secteurs tels que l'immobilier, la construction, les services commerciaux et les institutions financières. De plus, de petits investissements ont été faits dans les secteurs technologiques comme celui des logiciels, de l'informatique et celui des instruments médicaux.

Exemples d'investissements australiens récents au Canada

La liste suivante donne des exemples d'importants investissements australiens au Canada. Cette liste ne comprend pas tous les investissements australiens, elle est destinée à vous donner un aperçu de la taille et de la diversité de ces investissements;

- Financiers
- Industrie lourde
- Exploitation minière

- Matériaux de construction
- Transports
- Alimentation et boisson
- Secteur manufacturier
- Produits de consommation et services
- Services divers
- Immobilier

Source : Investissement Canada.

Perception australienne du Canada

Le Canada et l'Australie partagent un héritage similaire à plusieurs égards, leur culture, leur langue et leurs institutions. Leurs économies démontrent de fortes ressemblances et complémentarités. Les entreprises australiennes n'ont aucune difficulté à comprendre le modus operandi des entreprises canadiennes.

Il en résulte que l'investissement au Canada devient attirant pour les entreprises australiennes à la recherche d'un moyen facile et de faible prix pour pénétrer le marché nord-américain. Les entreprises s'installant au Canada évitent les complexités légales d'installation aux États-Unis. Les australiens trouvent aussi chez les canadiens des interlocuteurs qui partagent la même conception de la collaboration à long terme, par opposition aux américains que les australiens perçoivent comme centrés sur le court terme. Les Australiens trouvent aussi que le gouvernement du Canada, par sa politique facilitatrice, crée une atmosphère propice aux affaires. Pour les australiens, le Canada pourrait être le parfait tremplin pour pénétrer le marché nord-américain.

III. Secteurs de possibilités

Les similitudes des économies canadiennes et australiennes permettent aux entreprises des deux pays un échange, en quelque sorte, de bons procédés. Les entreprises canadiennes prenant avantage de leur partenariat australien pour pénétrer les marchés d'Asie-Pacifique et les entreprises australiennes de leur partenariat canadien pour pénétrer les marchés nord-américains. Certains secteurs des deux pays comme le secteur minier, celui de

l'automobile et le secteur des transports pourraient bénéficier d'entreprises conjointes destinées à partager le savoir technologique et à fournir aux deux parties un accès des marchés.

Il y a aussi des possibilités de déployer des efforts conjoints en R et D et en transferts de technologie dans les secteurs de l'aérospatiale, la biotechnologie, les logiciels d'ordinateur, la foresterie, l'outillage industriel, la gestion des déchets, la production chimique, la recherche médicale et la protection de l'environnement. Le Canada et l'Australie partagent aussi le même vif intérêt pour les télécommunications et la technologie de satellites.

Secteurs principaux de possibilités pour les entreprises canadiennes

- Agriculture, produits alimentaires et services
- Pêcherie, produits maritimes
- Produits militaires
- Communications et informatique
- Équipement électronique
- Systèmes de transport
- Exploitation minière, métaux et minerais
- Équipement pétrolier et gazier
- Éducation
- Produits médicaux et de soins de santé
- Outillage industriel

Source: Fondation Asie-Pacifique du Canada.

Négocier avec les australiens

Les canadiens trouveront plus aisé de négocier avec les australiens qu'avec toute autre nationalité de la région Asie-Pacifique. Les structures économiques du Canada et de l'Australie sont similaires, leurs populations sont relativement petites

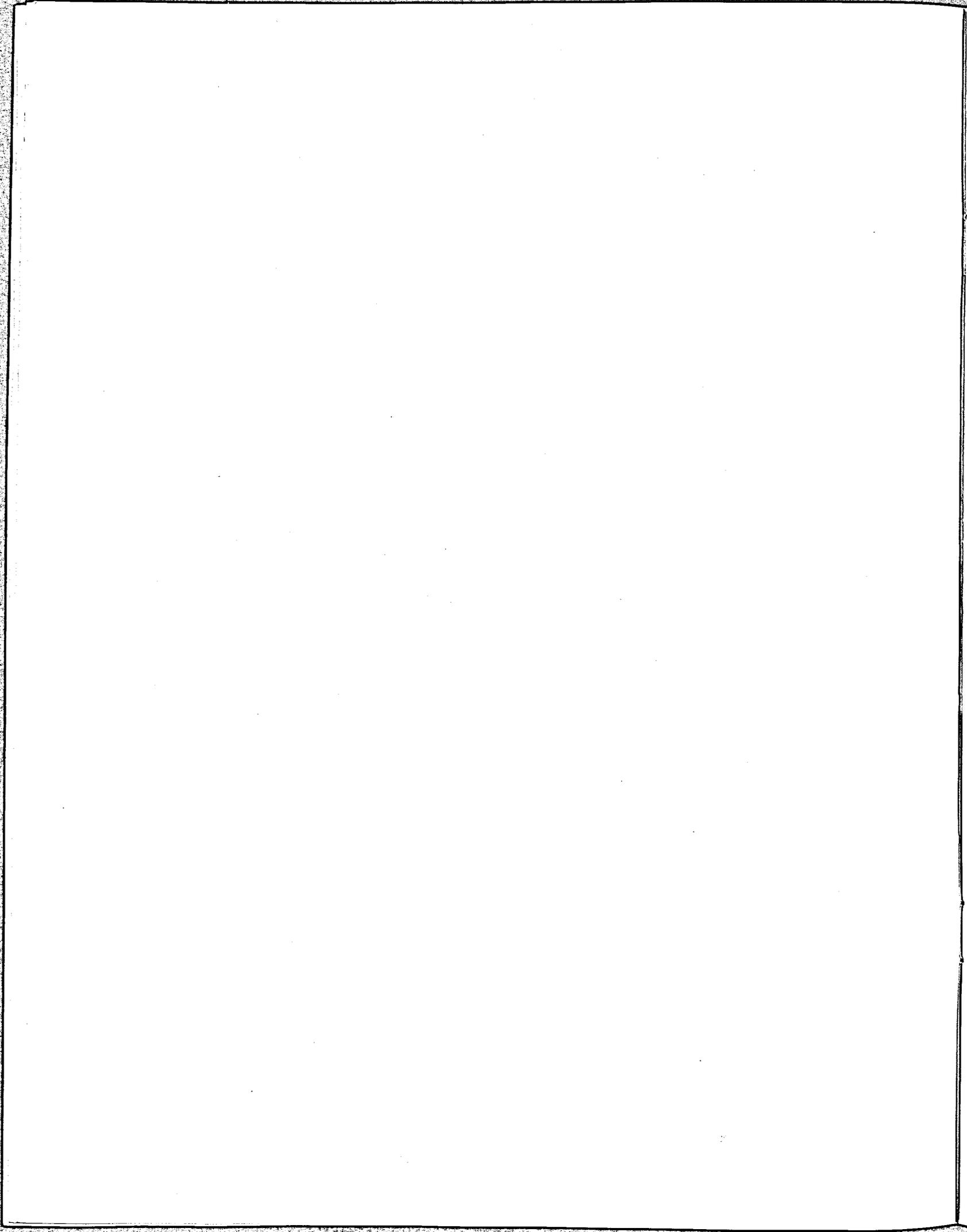
mais très concentrées et la dureté de leur terrain exige que l'accent soit mis sur les transports et les télécommunications. Les deux pays ont des passés coloniaux semblables, des liens avec le Commonwealth, leurs institutions juridiques et politiques sont britanniques, des niveaux de vie élevés et des sociétés multiculturelles qui comprennent les aborigènes et des individus qui viennent de toutes les parties du globe.

Contacts

Les entreprises canadiennes qui s'intéressent à développer des relations d'investissement avec des partenaires australiens pourraient commencer par contacter les organismes suivants:

Affaires extérieures et Commerce international Canada
Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario K1A 0G2
tél : (613) 996-7652
télécopieur : (613) 996-4309

Ambassade du Canada
Le Consul et Commissaire Canadien au commerce
8e. étage, Centre A.M.P.
50, rue Bridge
Sydney, N.S.W.
Australie 2000
tél : (011-61-2)-231-6522
télécopieur : (011-61-2)-223-4230



Hongkong

I. Structure économique

Un centre de commerce international



Le port de Hongkong constitue la seule ressource naturelle d'importance de cette ville. Elle a réussi de façon spectaculaire, en utilisant cet avantage, à s'enrichir de son commerce d'import-export. Le résultat en est que Hongkong est devenue l'une des plus grandes puissances commerciales mondiales. En 1989, la totalité de son commerce se chiffrait à 172 milliards de \$. Par habitant, Hongkong exporte cinq fois autant que le Royaume-Uni, six fois autant que le Japon et dix fois autant que les États-Unis. Cette activité commerciale dynamique et très profitable a entraîné le besoin de services financiers de grande qualité. Afin de répondre à ce besoin, Hongkong est devenu un centre financier très important.

Les secteurs importants

Mis ensemble, ses activités commerciales et son secteur de l'industrie de l'accueil (hôtels et restaurants) constituent l'élément le plus important de PIB de cette ville. Le secteur manufacturier représente un cinquième du total bien que sa part ait diminué de façon régulière par rapport à 1970 où elle comptait pour 30 % du PIB.

Le vêtement et le textile constituent la plus importante industrie manufacturière. En 1989, le vêtement et le textile combinés représentaient 58 % de tout le secteur manufacturier, à peu près 40 % de la main-d'oeuvre et 40 % des exportations locales. Le secteur international du commerce de textiles et des vêtements est très concurrentiel et soumis aux mesures protectionnistes. Pour pouvoir survivre dans ce marché, l'industrie du vêtement a systématiquement évolué vers des marchés de plus haute gamme, comme les vêtements de création.

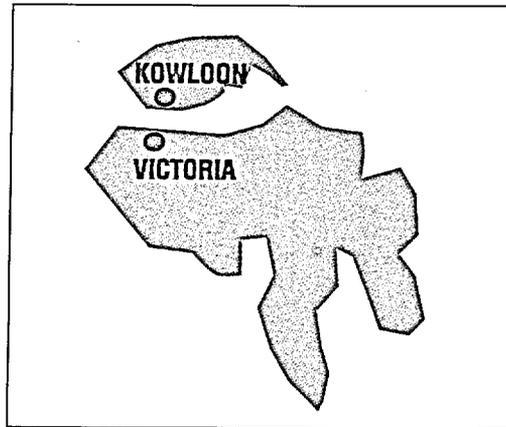
Le matériel électrique constitue le deuxième plus grand produit d'exportation de Hongkong, totalisant un cinquième des exportations locales. Hongkong a dépassé le stade de l'assemblage de radios pour se livrer à des activités plus complexes dans ce domaine comme l'assemblage de circuits intégrés, de systèmes d'ordinateurs, les équipements audio et vidéo ainsi que les équipements de télécommunication. La réputation de Hongkong pour les produits électroniques de consommation est de taille, mais son industrie manufacturière dans ce secteur est confinée à l'assemblage et à l'importation des composantes. Les composantes fabriquées à Hongkong ne représentent que 20 % de la totalité des composantes utilisées.

Hongkong est aussi un important manufacturier de produits de plastique, qui constituent à peu près 10 % des exportations locales. Les jouets constituaient 80 % de ces produits, Hongkong étant le fournisseur mondial de jouets le plus important.

Structure industrielle

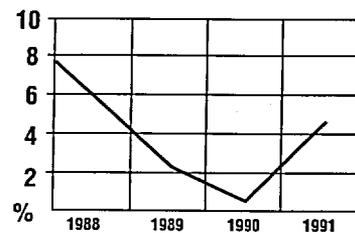
Les activités manufacturière et commerciale de Hongkong sont tributaires d'un grand nombre de fabricants qui n'ont pas les moyens d'investir en recherche et développement. En effet, 50 000 entreprises manufacturières emploient moins de dix personnes. Étant donné la vulnérabilité de ces entreprises aux changements économiques ou à ceux des goûts des consommateurs, le gouvernement a adopté une attitude non régulatrice et non interventionniste. Son rôle se limite à procurer les services d'appui de base comme le logement, l'éducation et la santé. Étant donné que les autres dépenses du gouvernement sont faibles, les taxes demeurent relativement basses. Ceci a permis aux manufacturiers et aux exportateurs locaux une certaine

Hongkong : profil d'un pays



Population (1989) : 5,8 millions d'habitants
Croissance démographique (1989) : 1,4 %
PIB par habitant (1989) : 12 844 \$

Taux de croissance réelle du PIB (%)



PIB par secteur 1988 (% du total)

Pêche et agriculture	0,3
Manufacture	20,4
Services publics	2,5
Construction	4,9
Commerce et ravitaillement	24,6
Transports et communications	9,1
Services financiers et d'affaires	18,6
Services sociaux	14,5

Principales industries manufacturières (% de la production manufacturière brute)

Vêtement	29,5
Produits électriques et électroniques	21,7
Textiles (y compris les tricots)	28,4
Produits en plastique	25,6
Produits métalliques ouverts	30,0
Tout manufacture	26,8

Inventaire d'IDE au Canada : Hongkong (millions \$; % du total)

	Valeur	(%)
1983	137	0,2
1984	168	0,2
1985	170	0,2
1986	425	0,5
1987	587	0,6

Inventaire d'IDE au Canada par industrie : Australie (millions \$; % du total)

	1979	(%)	1986	(%)
Financier	47	95,9	410	96,5
Mise en marché**	2,0	10	2,4	5
Manufacturier				
Total	49		425	

* comprenant les services publics et autres entreprises

Principaux partenaires commerciaux : les marchés d'exportations les plus importants (1989) (% des exportations totales)

Chine	25,7
États-Unis	25,3
Japon	6,2
Allemagne de l'Ouest	5,1
Canada	2,1

Total des exportations (1989) : 86,6 milliards \$
Total des exportations vers le Canada (1989) :
 1 161 millions \$

Principaux partenaires commerciaux : principaux fournisseurs d'importations (1989) (% du total des importations)

Chine	35,0
Japon	16,4
Autres pays d'Asie SE	9,2
États-Unis	8,3
Canada	0,5

Total des importations (1989) : 85,4 milliards \$
**Total des importations en provenance
 du Canada (1989) :** 1 049 millions \$

souplesse pour suivre les tendances commerciales et l'évolution des marchés. Par exemple, bien que les coûts de main-d'oeuvre croissent, les manufacturiers des secteurs du textile et du vêtement ont pu s'attaquer à des marchés haut de gamme grâce à cette flexibilité.

Dépendance technologique

La petite taille des entreprises manufacturières de Hongkong ne leur permet pas les moyens d'investir en recherche et en développement. Par ailleurs, il manque à cette ville les grandes entreprises aérospatiales ou de défense qui nourrissent la R et D dans les autres pays. Hongkong n'a pas de programme de R et D soutenu par le gouvernement et n'a pas non plus de centres scientifiques. Étant donné ce manque technologique, les entreprises de Hongkong sont toujours à la recherche des technologies des autres pour les adapter et les commercialiser.

Le contrôle de la pollution est l'un des domaines dans lesquels le gouvernement devra intervenir plus énergiquement. À cause de sa forte densité démographique, la ville a de graves problèmes de pollution. Son Agence de protection de l'environnement prévoit dépenser 11,8 milliards de \$ au cours des dix prochaines années. Il devrait donc en résulter d'importantes possibilités de partenariat avec des experts étrangers des technologies de l'environnement.

Le présent et l'avenir

Au cours des années 1980, Hongkong a connu un essor économique important. Entre 1984 et 1989, le PIB s'est accru d'une moyenne annuelle de 7 %. Cependant cette croissance s'est accompagnée d'une inflation qui atteignait 10 % à la fin de 1990 et d'un marché du travail plus serré. Limitée par l'espace physique et la population, la croissance économique s'est ralentie et les exportations ont chuté.

Population active de Hongkong

	Population active (en millions)	Variation annuelle %
1980	2,3	5,9
1981	2,4	7,3
1982	2,5	0,4
1983	2,5	1,6
1984	2,6	2,8
1985	2,6	0,8
1986	2,7	2,7
1987	2,7	1,1
1988	2,7	-1,1
1989	2,7	-1,9
1990	2,4	-6,0

Source: The Economist Intelligence Unit, Londres (1991).

Qu'arrivera-t-il après 1997? Voilà la question qui domine la vie politique et économique de Hongkong. Pendant un siècle et demi, la ville faisait partie des colonies de la Couronne Britannique. En 1997, la République Populaire de Chine en prendra le contrôle direct. En prévision de ce changement, les manufacturiers et le commerce en général se réorientent vers la Chine. Les pénuries et les coûts élevés de la main d'oeuvre à Hongkong ont poussé plusieurs de ses entreprises à déménager ses activités manufacturières dans la province de Guangdong, en Chine, où les coûts de main-d'oeuvre sont moins élevés. Le secteur du commerce de Hongkong subit des transformations majeures bien que la ville importe de plus en plus de produits de Chine, qu'elle finit sur place ou ré-emballe et ré-exporte.

La confiance dans le secteur des affaires à Hongkong est quelque peu fragile surtout au lendemain du massacre de la Place Tiananmien à Beijing. Un ralentissement économique était prévisible suite au boom des années 1980, mais l'incertitude à propos de la politique qu'adoptera la Chine en 1997 a fait empirer la situation. Il en a résulté un exode important de main-d'oeuvre qualifiée et de capitaux. Certains prétendaient qu'un investissement direct étranger profitable

renforcerait la position de la ville vis-à-vis le gouvernement chinois les persuadant ainsi de ne pas changer radicalement le climat économique après 1997.

Et finalement, même avec des taux de croissance plus faibles et des exportations réduites, il ne faut pas oublier que Hongkong est habitué aux variations aiguës de l'économie. La ville a toujours fait preuve d'une capacité de récupération remarquable qui sera à son avantage à l'avenir.

II. Comportement des investissements

L'investissement direct étranger de Hongkong a augmenté de façon jamais égalée depuis 1986. Les investissements directs étrangers sortants vers d'autres pays sont estimés à un total de 12 milliards de \$ en 1989 et 20 milliards de \$ en 1990. Vu la politique de non-intervention du gouvernement, il n'existe pas de mécanismes qui permettent de suivre les mouvements de capitaux que ce soit à l'entrée ou à la sortie.

Les raisons

Les investisseurs de Hongkong apportent des capitaux importants, une expertise de taille mais n'apportent que rarement des moyens technologiques. Nombreux sont les hommes d'affaires qui veulent en acquérir ou qui veulent investir dans des entreprises qui possèdent déjà une technologie avancée.

Les raisons qui sous-tendent les investissements étrangers directs fait par le secteur des affaires de Hongkong au cours des cinq dernières années sont nombreuses et variées, en voici quelques-unes:

- Quelques investisseurs sont à la recherche de fournisseurs à prix modérés de matières premières ou de produits semi-finis qui peuvent être importés par Hongkong pour finition, ré-emballage et ré-exportation;
- Gênés par les salaires élevés, les prix

élevés de la propriété immobilière et l'inflation locale, certains hommes d'affaires de Hongkong recherchent des possibilités d'investissements à l'étranger, dans le cadre d'une stratégie d'expansion;

- Les investisseurs prudents se cantonnent à des investissements dans les secteurs qu'ils connaissent bien déjà. Leur fortune ayant été réalisée à Hongkong dans les secteurs du vêtement ou des industries électroniques, ou dans le secteur des marchés immobiliers, nombre d'entre eux entament leurs opérations d'investissement en recherchant des possibilités dans ces mêmes secteurs;
- D'autres utilisent l'investissement étranger direct comme le moyen de diversifier leurs avoirs. Les investissements à l'étranger dans le secteur de l'exploitation et la transformation des ressources sont très importants;
- Plusieurs investisseurs de Hongkong s'intéressent à l'établissement de relations d'affaires à l'étranger pour l'après 1997; ils recherchent la sécurité et la stabilité politique.

Les partenaires

Depuis le début des années 1980 jusqu'à la fin de 1988, les entreprises de Hongkong ont investi plus de 33 milliards de \$ dans les pays asiatiques voisins. Les destinations les plus prisées sont la Thaïlande, la Malaysia et la Chine. Quelques 25,4 milliards de \$ ont été investis en Chine et le reste soit 7,6 milliards de \$ ou 10 % de tous les investissements étrangers directs ont été acheminés vers les autres pays asiatiques. La plupart de ces investissements avaient été motivés par la recherche d'installations manufacturières aux coûts moins élevés. Les produits sont fabriqués dans des régions de main-d'oeuvre peu coûteuse, importés à Hongkong, emballés, vendus et ré-exportés. Il en a résulté une montée des ré-exportations de Hongkong. De 1984 à 1989, les ré-exportations ont augmenté de 13,9 milliards de \$ à 52,4 milliards de \$. Suite au durcissement

chinois de 1989, les activités d'investissements et d'affaires en général se sont ralenties quelque peu pendant que la totalité des investissements dans d'autres pays a augmenté.

L'investissement de Hongkong au Canada

Les investisseurs de Hongkong s'intéressent de plus en plus au Canada. Depuis 1986, l'investissement de Hongkong au Canada a doublé tous les ans, bien qu'il ne totalise jusqu'à présent que 0,7 % du stock total de tous les investissements directs étrangers au Canada. Au cours des deux dernières années, le Canada a été le récipiendaire du cinquième de la totalité des investissements extérieurs de Hongkong. Le Canada a reçu à peu près 2 milliards de \$ en 1989 et 4 milliards de \$ en 1990. L'investissement direct étranger constituait la moitié de ces entrées tandis que les investissements de portefeuille constituaient la deuxième moitié.

Investissements directs étrangers de Hongkong au Canada

	Montant (millions de \$)	Croissance d'une année à l'autre (%)
1981	87	71
1982	117	35
1983	98	-16
1984	166	69
1985	168	1
1986	227	35
1987	500	120
1988	950	90
1989	2 150 (estimé)	126
1990	4 150 (estimé)	93

Source : Investissement Canada.

Secteurs d'investissements

Les investisseurs de Hongkong ont été, au départ, prudents concentrant leurs investissements dans des secteurs tels que l'électronique, le vêtement et l'immobilier, secteurs où ils avaient déjà une expertise locale. La disponibilité de propriétés immobilières est un facteur d'importance pour les gens d'affaires de Hongkong vu

qu'ils sont à la recherche d'une certaine sécurité. Une fois cette sécurité établie, ils diversifient leurs avoirs dans d'autres entreprises. Récemment, par exemple, l'investissement de Hongkong au Canada s'est fait dans d'autres types de secteurs et dans celui des services financiers. Étant donné l'aggravation de la pénurie de main-d'oeuvre à Hongkong, quelques manufacturiers investissent au Canada afin de prendre avantage de la disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée. En ce moment, on retrouve les investisseurs de Hongkong dans un éventail très large de secteurs de l'économie canadienne, parmi ceux-ci les produits chimiques, les technologies d'information et les services commerciaux.

Secteurs d'investissements récents de Hongkong au Canada

La liste suivante donne des exemples d'importants investissements de Hongkong au Canada. Cette liste ne comprend pas tous les investissements de Hongkong, elle est destinée à vous donner un aperçu de la taille et de la diversité de ces investissements;

- Produits chimiques et connexes
- Matières premières
- Services financiers
- Biens de consommation
- Fabrication
- Technologies d'information
- Immobilier
- Automobile
- Alimentation et boissons
- Services

Source : Investissement Canada

Les investisseurs de Hongkong se méfient des ententes d'association. La plupart des ententes dans lesquels ils s'engagent sont bâties sur un long passé d'accordements commerciaux ou de four-nitures. Étant donné que le Canada est pour eux une région relativement nouvelle d'activités économiques, la plus grande partie de leur investissement direct s'est fait dans l'acquisition d'entreprises déjà existantes ou la création de nouvelles. La province canadienne la plus prisée est celle de la Colombie-Britannique suivie de près par l'Ontario.

La perception qu'a Hongkong du Canada

Les investisseurs de Hongkong, inquiets à propos de la politique chinoise de l'après 1997, s'intéressent à l'établissement de liens dans d'autres parties du monde. Le Canada les séduit dans la mesure où c'est un pays politiquement stable, où la qualité de vie y est bonne, où les investissements étrangers sont bienvenus et où il y a une volonté multiculturelle.

Le Canada représente aussi pour les investisseurs de Hongkong un moyen d'accès au marché nord-américain. Bien que Hongkong soit l'un des marchés les plus ouverts du monde, ses industries textiles sont sévèrement réglementées par l'Arrangement Multifibres (AMF). L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis a préséance sur l'AMF, éliminant ainsi tous les contingents de textiles et de vêtements d'ici 1998. Le Canada leur offre aussi une main-d'oeuvre qualifiée qui n'est pas étrangère à la manufacture de textiles et un accès déjà existant au marché des États-Unis.

Les gens d'affaires de Hongkong aiment investir là où ils peuvent traiter des affaires sans contraintes. Le Canada devient de plus en plus connu par nombre d'habitants de Hongkong. En même temps que grandit la communauté chinoise au Canada, il se crée des liens familiaux et personnels qui pourront servir à un rapprochement et à une coopération économique entre Hongkong et le Canada.

Peut-être de première importance, le Canada constitue l'une des destinations préférées des étudiants de Hongkong qui désirent poursuivre des études à l'étranger. En 1989, les quelque 12 000 étudiants de Hongkong qui se trouvaient au Canada se répartissaient entre l'Ontario, la Colombie-Britannique, l'Alberta et le Manitoba. Plusieurs de ces étudiants se spécialisent en commerce et gestion, de plus petits nombres se spécialisent en génie, en sciences informatiques et en hôtellerie. À la fin de leurs études et lors de leur retour à Hongkong, eux-aussi deviendront des éléments importants aux nouveaux types

de coopération dans le secteur des affaires. Même dans l'état actuel des choses Hongkong a 50 000 (chiffre estimé) diplômés d'universités canadiennes.

III Secteurs de possibilités

Hongkong possède très peu de technologie qui lui soit propre, mais elle possède le capital qui lui permettra d'investir dans le développement de nouvelles technologies. Les entreprises de cette ville sont particulièrement intéressées par les télécommunications, les composantes électroniques, les logiciels informatiques et les systèmes automatisés. Les entreprises canadiennes de ces secteurs n'y trouveront pas seulement du capital mais des liens commerciaux inestimables qui leur permettront de pénétrer les marchés asiatiques.

Le Canada peut aussi offrir des avantages aux manufacturiers de Hongkong dans le secteur des textiles et, en particulier, dans celui des vêtements de haute mode. Des modistes asiatiques comme Simon Chan et Alfred Sung sont très appréciés au Canada. Les travailleurs canadiens dans ce secteur sont qualifiés et le Canada partage avec Hongkong cette appréciation du style relativement européen. On peut en citer pour exemple le modiste Alan Chu, attiré par l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, a commencé la fabrication au Canada et a inauguré une salle de montre sous le même nom de compagnie: Basic International Network Ltd.

Comme nous l'avons déjà signalé, l'accès canadien au marché des États-Unis est aussi d'intérêt pour les producteurs de Hongkong dans les secteurs des textiles et du vêtement qui sont réglementés par l'AMF. La fabrication au Canada permet de contourner nombre de tarifs douaniers sans avoir à subir les coûts de fonctionnement plus élevés aux États-Unis. Les travailleurs canadiens de ce secteur sont qualifiés et le Canada est le bon endroit pour produire des articles plus lourds à partir des tissus. Il en résulte beaucoup de demande de renseignements émanant des gens d'affaires de Hongkong qui se spécialisent dans le vêtement et le textile.

Il existe aussi des possibilités pour les entreprises environnementales. Tel que mentionné, Hongkong a un problème de pollution important. Étant donné l'expertise canadienne en contrôle de la pollution et la gestion des déchets, il y a donc plusieurs possibilités de partenariat et d'association stratégique dans ce domaine.

Principaux secteurs de possibilités pour les entreprises canadiennes

- Produits et services agricoles
- Équipements et services de communication et d'information
- Exploitation minière, métaux, produits minéraux et services
- Produits forestiers, équipements et services
- Industrie du bâtiment
- Pêcheries, produits marins et services
- Programmes, produits et services de défense
- Outillage industriel, usines et services
- Produits de consommation

Source: Fondation Asie-Pacifique du Canada.

Négocier à Hongkong

À Hongkong toute affaire importante doit être traitée face à face. Les visites de politesse et votre présence augmentent les chances de succès. Les réunions avec les gens d'affaires de Hongkong ont lieu à l'heure mais les employés subalternes pourraient avoir à attendre jusqu'à une demie heure que le personnel senior arrive. Durant les réunions d'affaires le thé est servi mais gardez-vous d'y toucher jusqu'à ce que votre hôte l'ait fait.

En négociant avec les gens d'affaires de Hongkong, il ne faut jamais parler d'échec, de pauvreté ou de mort surtout pas à l'approche du Nouvel An chinois. Ces sujets sont considérés offensants. Il faut entendre les nuances. Parfois, pour éviter de refuser et ainsi sembler discourtois, les gens d'affaires de Hongkong hésiteront ou feront montre d'une prudence extrême. Il faut comprendre que c'est là pour eux un moyen poli de refuser.

De critiquer, de faire ressortir les erreurs ou de mettre au défi un homme d'affaires de Hongkong au cours de négociations est jugé très impoli et lui fera perdre la face. Les chinois peuvent mutuellement se critiquer, mais vous ne devriez pas vous joindre aux critiques sur une tierce personne. En acquiesçant à ces critiques vous subirez la défaveur générale.

Comme dans d'autres régions asiatiques, les gens d'affaires de Hongkong prennent, parfois, du temps à décider. Il ne faut pas vous surprendre si vos partenaires recherchent des endroits propices pour installer leur entreprise.

La parole d'une personne d'affaires de Hongkong était considérée comme sa caution et les contrats verbaux étaient honorés comme s'il en allait de l'intégrité personnelle de cette personne. Aujourd'hui, cependant, les accords tendent à être écrits, en particulier quand il s'agit de contrats avec des hommes d'affaires occidentaux.

Un mot de prudence: les pots-de-vin ou "Tea money" constituaient le pourboire à des gens comme un réparateur, un livreur, etc. pour faciliter les transactions. Cette pratique est presque disparue maintenant que les autorités prennent des mesures pour éradiquer cette habitude. Hongkong a établi des règlements qui interdisent l'acceptation de commissions, rabais ou d'autres faveurs sans une permission spéciale de l'employeur ou du dirigeant de l'entreprise concernée.

Contacts

Pour de plus amples renseignements sur les possibilités d'obtenir des investissements de Hongkong, vous devriez contacter les organismes suivants:

Affaires extérieures et Commerce international
Canada

Direction du développement du commerce
avec l'Est Asiatique (PNC)

Bureau Hongkong

125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario K1A 0G2

tél : (613) 995-6962

télécopieur : (613) 996-4309

Agent d'investissement

Commissariat Canadien

13e étage, Exchange Square

8 Connaught Place

Hongkong

tél : (011-852)-847-7414

télécopieur : (011-852-5)-847-7441

télex : (802) 73391

(73391 DOMCAHX)

Le Japon

I. Une vue d'ensemble économique

Un pays commerçant important



Le Japon est la deuxième puissance économique mondiale parmi les nations développées. La rapidité avec laquelle le Japon a atteint cette position et l'importance du commerce dans la réalisation de cette progression phénoménale sont deux éléments frappants de l'économie japonaise. En 1960, la totalité du commerce japonais, imports et exports, se chiffrait à 8,3 milliards de \$ et comptait pour 3,5 % du commerce mondial. En 1989, la totalité du commerce japonais a atteint 570,6 milliards de \$ et sa part du marché mondial avait atteint 8,2 %. Ce sont les exportations qui ont dominé cette progression. En 1960, les exportations et les importations japonaises étaient à peu près équilibrées. En 1989, les exportations ont totalisé 323,2 milliards de \$ et ses importations n'ont atteint que 247,4 milliards de \$ soit un excédent commercial de 75,8 milliards de \$.

Une volonté de consensus

L'harmonie et le consensus, les deux prémisses traditionnelles de base à l'approche typiquement japonaise des activités économiques internes ont fait le succès économique de ce pays. Cette approche comprend:

- L'acceptation générale de l'étroite coordination entre les activités du gouvernement et celle du secteur des affaires;
- La limitation d'une concurrence interne destructive entre les entreprises japonaises et éviter les prises de contrôle d'entreprises hostiles;
- La coopération et le partage de l'information entre les entreprises en

même temps que le souci de ne pas nuire aux intérêts commerciaux des autres;

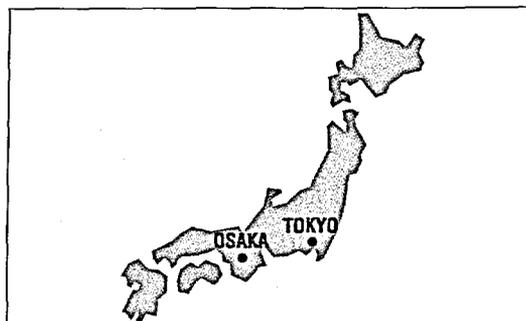
- Des liens étroits et forts de loyauté entre les entreprises dans le cadre d'une relation fournisseur-client;
- Des garanties d'emplois à vie dans les entreprises assurant ainsi la loyauté du personnel;
- Des mesures formelles et informelles faisant obstruction à la pénétration des importations étrangères; et
- Une politique de taux d'intérêt faible et des contrôles sur la direction des prêts bancaires.

Les éléments les plus importants de cette approche traditionnelle sont en train de changer. Par exemple, le gouvernement japonais a récemment encouragé une approche plus orientée vers le marché en ce qui concerne nombre de pratiques économiques, il l'a fait par l'adoption de politiques encourageant la libéralisation financière et commerciale. Le gouvernement a aussi pour politique de réduire la dépendance japonaise sur les exportations comme moteur de la croissance et de stimuler la demande intérieure pour les importations de manière à équilibrer son surplus commercial.

La conversion à une valeur ajoutée plus élevée

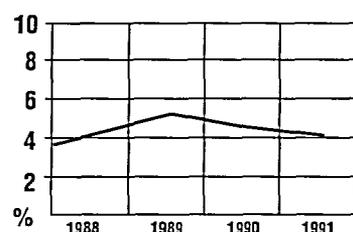
L'économie japonaise subit aussi une profonde restructuration. La campagne initiale d'exportations était surtout alimentée par des produits de base de gamme dont les prix étaient concurrentiels. Les revenus de ces exportations sont allés financer la création d'une base industrielle lourde dans des secteurs tels que l'acier et la construction navale. Les chocs pétroliers des années 1970 et 1980 ont frappé très fort de telles industries lourdes. Étant pauvre en ressources et très dépendant des matières

Le Japon : profil d'un pays



Population (1989) : 123,3 millions d'habitants
 Croissance démographique (1989) : 0,4 %
 PIB par habitant (1989) : 27 283 \$

Taux de croissance réelle du PIB (%)



PIB par secteur (1987) (% du total)

Agriculture	2,8
Exploitation minière	0,3
Manufacture	29,0
Construction	7,9
Services publics	3,5
Ventes au gros et au détail	13,3
Finance et assurance	5,7
Transport et communications	10,4
Autres services	6,2
Fonction publique	4,5

Structure des industries manufacturières (% de valeur ajoutée)

Machinerie électrique	16,5
Machinerie générale	10,6
Équipement de transport	9,7
Produits chimiques	9,6
Denrées alimentaires	7,7
Produits métalliques	6,2
Édition et imprimerie	5,4
Fer et acier	4,8
Céramique et articles en pierre	4,5
Textiles	3,2
Pulpe et papier	2,7
Instruments de précision	2
Métaux non ferreux	1,7
Sciage et produits en bois	1,6

Inventaire d'IDE au Canada : Japon (millions \$; % du total)

	Valeur	(%)
1983	1 611	2,1
1984	1 790	2,1
1985	1 925	2,2
1986	2 292	2,5
1987	2 547	2,5

Inventaire d'IDE au Canada par industrie : Japon (millions \$; % du total)

	1979	(%)	1986	(%)
Mise en marché*	220	45,4	821	35,8
Pétrole**	144	29,7	785	34,2
Financier	15	3,1	344	15,0
Manufacturier	106	21,9	342	14,9
Total	485		2 292	

* comprenant les services publics et autres entreprises

** comprenant le gaz naturel, l'exploitation minière et la fonderie

Principaux partenaires commerciaux : les marchés d'exportation les plus importants (1989) (% du total des exportations)

États-Unis	34,2
Corée du Sud	6,0
Allemagne de l'Ouest	5,8
Hongkong	4,2
Canada	2,5

Total des exportations (1989) : 325,3 milliards \$

Total des exportations au Canada (1989) :
9 552 millions \$

Principaux partenaires commerciaux : principaux fournisseurs d'importations (1989) (% du total des importations)

États-Unis	23,0
Corée du Sud	6,2
Australie	5,5
Chine	5,3
Canada	4,1

Total des importations (1989) : 249,4 milliards \$

Total des importations en provenance du Canada
(1989) : 8 797 millions \$

premières étrangères, le Japon a réalisé sa forte dépendance des approvisionnements étrangers de matières premières et d'énergie. L'industrie japonaise a essayé de réduire cette dépendance par une rationalisation des industries existantes et en mettant l'accent sur le rendement énergétique. En même temps, il a recentré l'emphase économique loin de l'industrie lourde vers les activités à plus haute valeur ajoutée et les technologies avancées.

Ce changement peut être perçu dans l'évolution des exportations japonaises. Au cours des années 1960 et tôt dans les années 1970, les industries lourdes et chimiques dominaient les exportations, comptant pour 82 % du total japonais. Aujourd'hui, les premiers secteurs d'exportation sont les machines électriques et non-électriques et les équipements, 232,5 milliards de \$ en 1989, les véhicules à moteur, 57,6 milliards de \$. Depuis 1983, le secteur industriel qui croît le plus rapidement est celui de l'électronique de grande consommation, des circuits intégrés semi-conducteurs et les véhicules automobiles.

Le Japon centré sur la technologie

La majeure partie de l'expertise japonaise, dans le passé, était importée d'autres pays au moyen de contrats de licence. Par exemple, en 1969, les déboursés japonais pour les technologies étrangères totalisaient huit fois ses revenus de technologie. Cette forte dépendance des technologies étrangères était vouée au changement. En 1988, les déboursés japonais pour les technologies étrangères ne constituaient plus que trois fois ses revenus de technologie.

Il y a encore ceux qui disent que la force du Japon vient de ce qu'il copie et adapte la technologie inventée par les autres. Pour leur donner tort, le Japon, maintenant, se prépare à faire sa propre recherche fondamentale pour consolider sa technologie de production et de procédés, et ainsi réduire sa dépendance des solutions étrangères. La recherche

fondamentale compte pour 13,3 % de toute la R et D faite au Japon et ces efforts se penchent sur certains secteurs tels que la biotechnologie, la médecine, les satellites, les télécommunications, les logiciels informatiques et l'environnement. Bien que le gouvernement définisse la direction générale par le moyen d'incitatifs et de programmes nationaux dans les secteurs stratégiques, plus de 80 % de cette R et D est effectué par des établissements de recherche privées.

Les Japonais reconnaissent toutefois qu'ils ne peuvent pas tout faire eux-mêmes. Le Livre Blanc japonais sur la Science et la Technologie 1989 fait ressortir le besoin de coopération technologique et des échanges scientifiques avec d'autres pays. Aujourd'hui, le Japon est bien placé pour le faire, il détient 50 % des brevets mondiaux et se place ainsi en position avantageuse lors de négociations pour acquérir des partenaires technologiques étrangers. Le Livre Blanc recommande aussi le développement d'une R et D extra-territoriale qui pourrait améliorer l'accès des entreprises japonaises aux technologies à travers le monde. Le souhait d'acquisition de technologie est devenu un facteur important stimulant les investissements japonais vers l'étranger.

II. L'expansion des investissements

Leur performance

La montée fulgurante des investissements japonais à l'étranger a eu lieu à la fin des années 1980. La totalité des investissements faits entre 1986 et 1988 ont dépassé la valeur cumulée de tous les investissements directs japonais entre 1951 et 1985. Et les investissements faits en 1989 étaient de 450 % plus élevés que ceux faits quatre ans plus tôt en 1985. À la fin de l'année 1989, la valeur cumulée de tous les investissements directs étrangers japonais excédait 295 milliards de \$.

Croissance des investissements directs étrangers japonais

	Montant (milliards de \$)	Croissance par rapport à l'année précédente (%)
1985	16,7	—
1986	30,9	85,0
1987	44,3	43,4
1988	57,8	30,5
1989	79,6	37,7

Source: Ministère japonais des finances.

Les acteurs

L'économie japonaise est dominée par les conglomérats dont les activités sont diversifiées. Ces organisations ont des réseaux déjà établis qui localisent et soutiennent les possibilités d'investissements; de fait, leurs relations commerciales ou de distribution ont souvent aidé à découvrir des possibilités d'investissement. Il en a résulté que les activités d'établissements commerciaux de puissantes entreprises industrielles telles que Mitsubishi, Mitsui et Sumitomo avaient tendance à dominer l'investissement japonais outre-mer.

Cependant, au cours des cinq dernières années, les petites et moyennes entreprises (PME) sont devenues actives en participant à l'investissement extérieur. Les PME jouent un rôle important dans l'économie japonaise avec 900 000 entreprises en soutenant et en interagissant avec 46 000 compagnies de taille plus importante. En 1989, on estimait que les compagnies plus petites employant moins de 300 personnes totalisaient plus de 60 % de l'investissement japonais outre-mer. Le secteur manufacturier compte pour 70 % de la valeur cumulée des investissements des PME mais les secteurs d'investissements outre-mer qui croissent le plus rapidement sont ceux des secteurs financiers et des assurances.

Les raisons

L'énorme excédent commercial du Japon a donné à ses entreprises exportatrices les moyens et diverses raisons pour investir dans les marchés d'outre-mer:

- Le Japon est pauvre en ressources naturelles, les fonctions principales de quelques investissements outre-mer sont d'assurer un accès aux matières premières;
- Sa propre restructuration industrielle, le Japon recherche des technologies étrangères ou des partenariats technologiques, en particulier dans des secteurs prioritaires tels que la biotechnologie, les produits médicaux, les satellites, les logiciels informatiques et le matériel industriel avancé;
- L'énorme excédent commercial japonais est la cause d'un important malaise chez les autres pays: l'investissement étranger est l'un des moyens de circonvenir les barrières commerciales naissantes;
- Un nombre croissant d'entreprises japonaises sont de plus en plus conscientes du besoin qu'ont leurs partenaires étrangers de développer leur propre production ainsi que leurs propres activités à valeur ajoutée;
- Le Japon ressent un manque de main-d'oeuvre qualifiée à l'intérieur et cherche à accéder les bassins de main-d'oeuvre étrangers;
- Plusieurs grandes entreprises japonaises voient les possibilités de réduire leurs coûts en investissant dans des usines situées dans des pays à faible prix de revient;
- La montée du yen a rendu les investissements étrangers peu chers aux yeux des investisseurs japonais; et
- Plus nombreuses sont les entreprises japonaises qui réalisent le besoin de globaliser leurs activités économiques pour pouvoir profiter des réseaux globaux d'approvisionnement et des divisions internationales du travail.

Malgré des liens internationaux développés, nombre de compagnies japonaises ont été lentes à manufacturer à l'étranger. En 1988, le rapport de production à l'étranger des manufacturiers japonais n'était que de 4,8 % quand celui des manufacturiers américains était de 21 % et celui des allemands de 17 %. La production outre-mer devrait, cependant, augmenter à près de 8 % du total de la production manufacturière d'ici 1995. Le boom actuel des investissements directs étrangers est surtout centré sur des usines qui approvisionnent les marchés locaux et japonais.

Quelques entreprises japonaises se dirigent vers la conclusion d'accords beaucoup plus larges qui transfèrent vers l'extérieur la conception et le développement en plus de la production. Les Japonais semblent de plus en plus disposés à partager leur expertise avec des gestionnaires locaux et une partie de R et D avec des partenaires étrangers. Ceci libèrera les concepteurs au Japon pour se consacrer au développement de technologies plus avancées. Ceci s'accompagne, dans certains cas, d'une décentralisation des fonctions de leur siège social et d'une internationalisation de leurs cadres ainsi que d'une augmentation de l'approvisionnement en composantes (parfois en offrant des transferts de technologie).

Les PME japonaises partagent les mêmes raisons mentionnées que les entreprises plus importantes. Elles se soucient de l'accessibilité aux marchés advenant la constitution de blocs commerciaux défavorables à leurs activités et elles veulent utiliser l'investissement étranger pour pénétrer les marchés étrangers. De plus, ils ont des raisons qui leur sont propres pour investir à l'étranger:

- Dans plusieurs cas, les investissements étrangers des PME suivent un client de taille plus importante dans un marché en vue de ne pas perdre ce client à des entreprises étrangères;
- Prenant avantage de la solidarité traditionnelle japonaise entre les

entreprises, les PME utilisent les investissements étrangers pour fournir les pièces et les équipements d'entreprises japonaises indépendantes, établies sur place.

À l'examen des investissements étrangers, il en ressort que les PME sont à la recherche de canaux de ventes sûrs avant d'accepter l'investissement local. Elles veulent s'assurer de conserver leur supériorité technologique, et elles veulent une information locale fiable et détaillée qu'elles espèrent obtenir d'un partenaire local.

Les partenaires

À peu près la moitié des IDE ont les États-Unis pour destination. En 1989, les États-Unis recevaient des investissements japonais totalisant 38,4 milliards de \$ soit 48,2 % du total pour l'année. Cette même année, les entreprises japonaises ont investi 16,5 milliards de \$, 20,7 % du total, dans les pays de la Communauté européenne.

En ce qui concerne les PME, à peu près les deux tiers de leurs IDE sont centrés sur l'Asie et seulement le quart est destiné aux États-Unis. Les investissements des PME en Asie doivent servir les marchés locaux et japonais, tandis que les investissements aux États-Unis tendent à se consacrer à l'amélioration des ventes locales.

Investissements japonais à l'étranger, totaux cumulés (1951 à 1989) (en milliards de \$)

États-Unis	163,7
Royaume-Uni	17,2
Panama	16,2
Australie	13,5
Indonésie	11,3
Pays-Bas	11,0
Hongkong	8,8
les Caïmans	7,3
Brésil	6,4
Singapour	6,7
Luxembourg	5,9
Canada	5,0

Source: Office japonais du commerce extérieur.

Investissement japonais au Canada

À la fin de l'année 1989, les IDE japonais au Canada avaient atteint un total cumulé de 5.0 milliards de \$. Avec 2,3 % des EDI du pays, le Canada se range à la douzième place parmi les partenaires d'investissements japonais.

Au Canada, comme ailleurs, les activités d'investissement se sont accélérées. En 1989 seulement, les japonais y ont investi 1,6 milliards de \$, soit plus que le double des 770 millions investis l'année précédente et 400 % de plus que leurs investissements en 1986. Le total cumulé atteint à la fin de 1989 avait plus que doublé par rapport au total cumulé trois ans avant.

Les investissements japonais au Canada se sont accrus plus rapidement, de manière générale, que les IDE au Canada. Il en a résulté que le Japon a augmenté sa part du stock total des IDE passant de 1 % à 3,7 %, passant ainsi de la huitième à la troisième position dans le classement, par ordre d'importance, des investisseurs étrangers au Canada, après les États-Unis et le Royaume-Uni.

Selon une étude récente réalisée par l'Office Japonais du commerce extérieur, il y a actuellement plus de 350 filiales d'entreprises japonaises au Canada, surtout en Ontario, Colombie-Britannique, Alberta et Québec.

Secteurs d'investissements japonais

Au départ, les investissements japonais se préoccupaient surtout de garantir une source constante de matières premières pour la consommation interne. Dans les années 1960, cependant, les investissements dans le secteur manufacturier prédominaient. La crise pétrolière des années 1970 ont amené une autre vague d'investissements dans le secteur des ressources, ensuite dans les années 1980, la position relative de l'investissement dans le secteur manufacturier s'est améliorée ainsi que dans le secteur des services, surtout les services financiers et les assurances.

Aujourd'hui, les investissements japonais au Canada tendent à être plus également répartis entre plusieurs secteurs. À la fin de 1989, 28 % étaient investis dans le secteur manufacturier, 24 % dans la mise en marché et 19 % dans le secteur financier. Il y a eu aussi une augmentation importante dans les investissements des secteurs "autres entreprises" suggérant ainsi que les japonais diversifient leurs activités au Canada.

L'intérêt que portent les investisseurs japonais pour le Canada demeure marqué. Une enquête récente des coupures de journaux de juillet 1989 à mai 1990 a identifié 74 transactions d'investissements japonais au Canada. Ceci

Totaux cumulés des investissements étrangers directs japonais au Canada, par secteur industriel (millions \$)

	1980	1984	1985	1986	1987*	1988*	1989#
Secteur manufacturier	158	209	200	278	371	926	1 156
Pétrole et gaz naturel	48	468	477	520	550	553	565
Extraction et fonderie	70	210	237	322	352	370	446
Mise en marché	257	608	711	841	890	945	995
Financier	27	222	268	353	496	634	810
Autres entreprises	45	14	31	26	41	172	228
Total (tous les secteurs)	605	1 731	1 924	2 340	2 700	3 600	4 200

* estimations

valeur aux livres estimées à la fin du troisième trimestre

Source: D. Oikawa et S. Loizides, Japanese Direct Investment in Canada (Conference Board, Juillet 1990).

représentait 7 % de toutes les transactions de ce type constituant la troisième source d'investissements après le États-Unis, 48%, et le Royaume-Uni, 16 %.

Exemples d'investissements japonais récents au Canada

La liste suivante donne des exemples d'importants investissements récents japonais au Canada. Cette liste ne comprend pas tous les investissements japonais, elle est destinée à vous donner un aperçu de la taille et de la diversité de ces investissements;

- Secteur automobile
- Produits chimiques et connexes
- Construction et matériel de construction
- Produits de consommation
- Équipement électronique et équipement de soutien
- Énergie
- Industrie alimentaire
- Produits forestiers
- Équipement industriel et procédés
- Instruments
- Immobilier
- Services

Source : Investissement Canada.

Les raisons de choisir le Canada

Les investisseurs japonais sont venus au Canada pour les mêmes raisons qu'ils ont d'investir dans d'autres pays. La montée du yen rend l'investissement au Canada intéressant. Il existe aussi un souhait de globalisation de l'activité économique. Il existe aussi des raisons plus précises d'investir au Canada, entre autres:

- surmonter les barrières commerciales telles que les règlements concernant l'origine contenus dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis;
- tirer avantage de la proximité et de la facilité d'accès du Canada aux États-Unis;
- bénéficier de la taille et de la qualité du marché intérieur canadien;
- avoir accès aux matières premières abondantes du Canada;
- avoir accès aux sources canadiennes de technologie.

Les problèmes de barrières commerciales et de proximité aux États-Unis se sont puissamment conjugués dans le secteur automobile. Les restrictions canadiennes volontaires aux exportations de voitures japonaises conjuguées à la facilité d'accès du Canada au marché des États-Unis grâce au Pacte de l'automobile ont contribué à augmenter les investissements japonais dans le secteur automobile.

Pour les PME japonaises, l'une des autres raisons pour investir au Canada est celle de suivre, sur le marché canadien, leurs clients manufacturiers importants. Ainsi dans le secteur automobile un nombre de fabricants de pièces et d'accessoires automobiles ont suivi en Ontario leurs clients comme Honda, Suzuki et Toyota. Nishikawa Kasei Co. a créé une usine à proximité de Toronto pour la fabrication de tableaux de bord; Toyoda Gosei Co. a acquis 65 % des actions de Waterville TG Inc. qui est une entreprise du Québec qui fabrique des pièces de caoutchouc; et Komatsu Ltd. a acquis 26 % de Husky.

La pauvreté du Japon en ressources naturelles fait de la richesse du Canada dans ce domaine un incitatif puissant pour venir s'y installer. Daishowa Paper Manufacturing Co. a acheté Reed Inc. de Toronto en 1988 et prévoit bâtir une usine de pâte et papier au coût de 500 millions de \$ à Peace River pour pouvoir justement avoir accès à des matières premières moins chères.

Les entreprises japonaises ont investi au Canada pour avoir accès à de nouvelles technologies ainsi que de nouveaux marchés. Ainsi, Lumonics d'Ottawa a été acheté récemment par Sumitomo pour lui permettre d'avoir accès à la technologie des lasers et ses marchés connexes en Amérique du Nord et en Europe. Archer Communications Inc., de Calgary, vient de signer avec Nintendo des contrats de licence pour l'approvisionner en son "Q". Newbridge Networks Corp. et Sumitomo ont signé un accord de vente d'équipements canadiens de communications. Le transfert de technologie ne se fait, cependant, pas dans un seul sens. Par

exemple, Fujitsu Canada a récemment établi un centre de recherche en logiciels informatiques dans ce pays.

Étant donné que l'investissement japonais s'accroît et se diversifie, les petites entreprises canadiennes peuvent maintenant s'en prévaloir. Nombre des investissements résumés ont été attribués à de petites entreprises telles que les fournisseurs de pièces d'automobiles, les manufacturiers légers, les producteurs du secteur pharmaceutique, les producteurs du secteur de la transformation des aliments et les éleveurs de bétail.

Inquiétudes japonaises à propos du Canada

Les entreprises canadiennes à la recherche d'investissements japonais devraient connaître l'opinion qu'ont les japonais du Canada. Selon une enquête de l'Office Japonais du commerce extérieur sur les entreprises établies au Canada, leurs premières inquiétudes sont les taux de change canadiens, de s'assurer une disponibilité adéquate de main-d'oeuvre et de concurrencer les entreprises américaines, européennes et celles des pays nouvellement industrialisés.

Les gens d'affaires japonais disent souvent que les gens d'affaires canadiens ne sont pas assez dynamiques et qu'ils sont lents à réagir à leurs propositions. Les japonais qui sont plus intéressés par les relations à long terme voient chez les Canadiens une tendance à trop se centrer sur le marché américain et d'être trop absorbés par les résultats à court terme. Sachant ceci, les gens d'affaires canadiens à la recherche d'investissements japonais devraient travailler à modifier quelques unes des perceptions japonaises.

Les formes préférées d'investissements

Au départ les investissements japonais se faisaient dans des entreprises tout-à-fait nouvelles. Depuis peu cependant les japonais s'intéressent plus aux entreprises déjà existantes. Le besoin important de technologie pousse les japonais à acheter

la technologie étrangère ou à acheter l'entreprise entière. Et c'est la raison pour laquelle ils préfèrent l'investissement direct ou l'achat total surtout dans les secteurs à haut coefficient technologique. Quand ils permettent d'exploiter sous licence, il s'agit souvent de technologies plus anciennes ou de licences assorties de restrictions sur l'usage qu'on en fait. Les entreprises japonaises utilisent couramment les transferts de technologie quand ils concluent des accords de manufacture originale d'équipements (MOE) avec des fournisseurs locaux. Ces accords sont beaucoup plus complets et souvent comprennent la délégation de la conception, du développement et de la production.

Le souhait d'accéder à de nouvelles technologies a aussi conduit plusieurs entreprises japonaises à conclure des alliances stratégiques. Ceci s'avère particulièrement vrai dans le cas des fabricants d'automobiles, de pièces et de semi-conducteurs. Les PME qui apprécient la connaissance qu'a leur partenaire du marché local, favorisent ce type d'alliance.

III. Secteurs de possibilités pour les Canadiens

Aujourd'hui, les investisseurs ont plus à offrir qu'un simple financement, ils offrent aussi l'expertise. Ceci est particulièrement vrai dans le cas des japonais qui ont tendance à investir dans les secteurs qu'ils connaissent bien. Ils apportent des techniques de concurrence éprouvées au niveau international, des techniques de gestion, d'excellentes capacités en ingénierie et technologie aussi bien que les ressources financières qui en permettront la réalisation.

L'économie diversifiée du Japon signifie qu'il y a là un potentiel d'investisseurs dans presque tous les secteurs. À ce jour, les investissements ont été faits surtout dans les secteurs de l'automobile, de l'électronique, des pâtes et papier, de la haute technologie

et de l'immobilier. Ces industries resteront toujours intéressantes aux yeux des japonais mais un récent rapport japonais sur l'investissement au Canada a fait remarquer le potentiel d'investissements dans les secteurs des matériaux industriels avancés, de la biotechnologie, de l'information et des communications.

Le Livre Blanc du Japon sur la Science et la Technologie a mis l'accent sur la nécessité de recherches sur l'environnement, un domaine où le Canada est particulièrement avancé. L'expansion récente du Japon dans le domaine des finances offre aussi d'autres possibilités. Il y a actuellement onze filiales de banques japonaises au Canada et les changements prochains de la réglementation du secteur financier du Canada soulèvent au Japon un intérêt marqué.

En 1990, l'Office Japonais du Commerce Extérieur a procédé à une enquête sur les compagnies japonaises intéressées par l'investissement à l'étranger. Celles qui ont mentionné le Canada, comme pays dans lequel il leur serait possible d'investir, s'intéressaient surtout à l'import-export, la distribution, les pièces d'automobiles, la fabrication en général, la machinerie et la construction. Il y avait aussi un intérêt marqué parmi les entreprises des secteurs de l'alimentation et des boissons, des ordinateurs, des produits métallurgiques, de l'outillage de précision, des services, des pêcheries et de la foresterie, instruments de mesure, des produits chimiques, des composantes électroniques et de la robotique.

Principaux secteurs de possibilités pour les gens d'affaires canadiens

- Agriculture, produits et services alimentaires
- Pêcheries, produits et services marins
- Produits de technologie avancée
- Produits forestiers, équipements et services
- Produits de consommation

Source: Fondation Asie-Pacifique du Canada.

Réglementations pertinentes

Les japonais ont une politique ouverte quant aux investissements sortants, parce que c'est un moyen efficace de réduire leur excédent commercial. La Loi de contrôle de 1980 du change étranger et du commerce international a libéré l'investissement entrant et sortant, pendant que l'Accord Plaza de 1985 encourage la globalisation en permettant au yen de prendre de la valeur. De plus, l'infrastructure interne du Japon, à l'opposé de celles de la Corée et de la Taïwan, soutient les compagnies qui souhaitent s'engager à l'étranger. Les institutions financières japonaises, par exemple, sont devenues des intermédiaires efficaces au cours des transactions entre les entreprises.

Négocier avec les Japonais

En entamant des relations d'affaires avec les Japonais, il faut faire attention aux particularités culturelles et aux différences de styles de négociation. Les Japonais ne s'attendent pas à ce que les étrangers connaissent tous les détails de l'étiquette japonaise, mais il faut faire l'effort de respecter les traditions japonaises les plus importantes.

Dans les noms japonais, celui de la famille apparaît en dernier. Il faut toujours utiliser le nom de famille précédé de Monsieur, Madame ou Mademoiselle. Si vous établissez de bons rapports, vous pouvez utiliser le suffixe "san" après le nom de famille, ce qui équivaut à dire "monsieur".

Les Japonais sont très ponctuels. Faites vos rendez-vous le plus à l'avance possible et soyez-y à l'heure convenue, ou même quelques minutes plus tôt. Si vous avez rendez-vous avec un cadre supérieur, il y aura un employé subalterne pour s'occuper de vous. Il vous servira le thé ou le café avant que ne commence la réunion.

Quand la personne que vous désiriez voir arrive, levez-vous pour vous présenter et échanger les cartes de visite. Les cartes de visite sont très importantes au Japon et elles sont soigneusement examinées. Sur la vôtre devraient paraître votre nom, le

nom de votre entreprise, votre titre ou votre fonction auprès de l'entreprise. Sur un côté de la carte doivent figurer tous ces renseignements traduits en japonais, un imprimeur local vous le fera assez rapidement. La carte devrait être bien imprimée, avoir les mêmes caractères sur les deux côtés et ne pas comprendre de slogans publicitaires.

Il ne faut pas trop attendre de la première visite. Son objectif premier est d'établir une atmosphère amicale et harmonieuse. Les hommages sont échangés mais jamais de plaisanteries et la sincérité est de rigueur. Bien qu'impersonnels, les cadeaux souvent échangés doivent être élégants et de la meilleure qualité. Par la suite, les rencontres serviront à poser les jalons d'une bonne relation étant donné que les Japonais ne s'intéressent qu'aux relations stables et à long terme avec des partenaires compatibles.

Pour mener des négociations formelles, les Japonais, souvent, utilisent plusieurs équipes. Il se peut que chaque équipe examine les mêmes questions pour s'assurer qu'ils ont bien compris le contenu de votre proposition. Il faut faire preuve de patience, de sincérité et de coopération. Vous devez être prêt à négocier longtemps avant que le Japonais ne prenne sa décision, mais une fois cette décision prise son exécution sera instantanée.

Le porte-parole du côté japonais pourrait être la personne qui parle le mieux l'anglais et pas nécessairement la personne qui mène la négociation. Pour vous assurer que tout le monde a bien saisi les détails, y compris vous-même, vous devriez utiliser les services d'un interprète compétent que vous aurez vous-même engagé.

Le consensus et l'harmonie sont deux éléments que la culture japonaise tient pour importants. C'est pour ces deux raisons que les Japonais s'efforcent d'éviter les désagréments et les heurts. Ainsi, les entreprises n'ont presque jamais recours aux tribunaux pour régler leurs différends. Les Japonais seraient offensés si vous étiez accompagné d'un avocat ou si vous leur présentez prématurément une ébauche de contrat. Les Japonais ne

présentent pas non plus les documents juridiques trop compliqués. Les contrats traitent des questions essentielles mais laissent suffisamment de place aux ajustements qui seront nécessaires. Les Japonais s'attendent à ce que les deux parties puissent en modifier l'exécution si les circonstances devaient changer. Il ne faut jamais oublier qu'un Japonais n'est lié que par l'apposition de son sceau personnel et non par une discussion de vive voix ou par n'importe quel document qui ne porte pas son sceau.

En de rares occasions seulement, vous pourriez être invité à un domicile privé japonais, si c'était le cas il vous faudra rendre la politesse en invitant à dîner dans un salon privé de restaurant. Souvenez-vous, il faut se déchausser avant d'entrer dans une maison ou un restaurant japonais. En s'asseyant au sol, les hommes peuvent croiser les jambes et enlever leur veste après que le premier toast aura été porté. Au cours de dîners formels et où les invités sont nombreux, la coutume veut qu'on chante, vous devriez être prêt à chanter si l'occasion se présentait.

Contacts clés:

Pour de plus amples renseignements sur les investissements japonais et comment les obtenir, les entreprises canadiennes doivent se renseigner auprès de:

Affaires extérieures et commerce international
Canada
Direction de l'expansion du commerce avec le Japon
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario K1A 0G2
tél : (613) 995-1821
télécopieur : (613) 943-8286

Ambassade du Canada
Conseiller spécial (investissements)
7-3-38 Akasaka
Minate-ku, Tokyo 107
tél : (011-81-3) 408-2102
télécopieur : (011-81-3) 479-5320
470-7280

La Corée du Sud

I. Structure économique

Une croissance record



a croissance de la République de Corée est l'une des plus consistantes et des plus remarquables de toutes les économies mondiales. Depuis 1970, l'économie de ce pays s'est accrue de plus de 8 % en moyenne par an. Entre 1986 et 1988, les taux annuels de croissance ont atteint une moyenne de plus de 12 %. Le secteur manufacturier était et continue d'être la base de l'économie coréenne, il compte pour 31,6 % du PIB en 1989. L'acier, l'électronique, les automobiles, la construction navale et la machinerie lourde constituent quelques-uns des secteurs clé de l'économie.

Le secteur électronique est le secteur dont la croissance est la plus élevée de tous les secteurs industriels. En 1988, la Corée a exporté 4 743 millions de \$ de composantes électroniques, presque trois fois les 1 792 exportations de 1984. Le succès coréen est surtout dû aux exportations de semi-conducteurs. En 1989, ce pays a produit 5 682 de puces d'ordinateurs et sa production de circuits imprimés a rivalisé celle des États-Unis et du Japon.

Une transformation permanente

L'économie de la Corée en est une de changement systématique, cette politique remonte à quarante ans, plus précisément à la fin de la guerre de Corée. Vers la fin des années 1950 et au cours des années 1960, les Coréens se sont centrés sur les substitutions aux importations. Ils ont accru les exportations de leur secteur des industries légères telles que celle du vêtement et celle du textile en même temps qu'ils ont stimulé le développement des producteurs de biens de consommation. Au cours des années 1970, l'économie coréenne accroissait ses secteurs de

l'industrie lourde et des produits chimiques, modifiant ainsi ses priorités c'est-à-dire de se centrer sur l'acquisition de technologie plutôt que sur l'importation de capitaux. En même temps, la capacité concurrentielle des industries exportatrices de ce pays a été renforcée.

Au cours des années 1970, les Coréens ont été en mesure d'accroître les avantages comparatifs de leurs industries. Ils ont entrepris des efforts dans les secteurs à fort coefficient technologique, en encourageant la formation d'une main-d'oeuvre hautement qualifiée et en améliorant la productivité. Au cours de cette période, leur dépendance sur le vêtement et le textile s'est estompée tandis que les secteurs de l'acier et de l'électronique sont devenus les nouveaux secteurs forts. Ce processus d'amélioration technologique va se poursuivre au cours des années 1990 par le changement de la structure industrielle coréenne afin de l'adapter aux conditions actuelles du marché mondial, d'améliorer la productivité et de promouvoir le développement régional au pays.

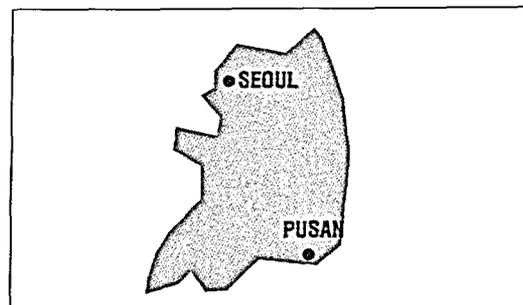
Structure industrielle

Les grandes entreprises appelées *chaebols* ont été le moteur du développement de la Corée. Le gouvernement a lui aussi joué un rôle considérable dans la politique économique par la définition des objectifs pour chacun des secteurs industriels. Récemment, le gouvernement se préoccupe d'aider les petites et moyennes entreprises. Il cherche à aider les PME en mettant à leur disposition des capitaux d'investissements, des emprunts peu coûteux et des incitatifs aux R et D.

Des signes avant-coureurs

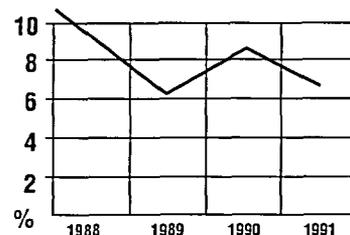
Il y a eu récemment quelques indices indiquant le besoin qu'ont les exportations coréennes de changer certains de leurs aspects. La croissance des

Corée du sud : profil d'un pays



Population (1989) : 42,2 millions d'habitants
 Croissance démographique (1989) : 0,7 %
 PIB par habitant (1989) : 5 948 \$

Taux de croissance réelle du PIB (%)



PIB par secteur (1988) (% du total)

Agriculture, foresterie et pêche	10,8
Exploitation minière et des carrières	0,7
Manufacture	31,6
Construction	8,1
Électricité, gaz et eau	2,8
Commerce au gros et au détail	12,3
Transport, entreposage et communications	7,3
Finances, affaires et immobilier	13,2
Services communautaires, aux affaires et personnels	4,0
Fonction publique	7,0
Autres services (privés non lucratifs)	2,2

Industries principales

Textiles (coton, synthétique et soie naturelle)
 Fer et acier
 Produits pétroliers raffinés
 Navires
 Automobiles

Inventaire d'IDE au Canada : Corée du Sud (millions \$; % du total)

Année	Valeur	(%)
1983	87	0,1
1984	89	0,1
1985	92	0,1
1986	106	0,1
1987	123	0,1

Inventaire d'IDE au Canada par industrie : Corée du Sud (1986) (millions \$; % du total)

Industrie	Valeur	(%)
Pétrole*	74	69,8
Financier	18	17,0
Mise en marché**	15	14,2
Total	106	

* comprenant le gaz naturel, l'exploitation minière et la fonderie
 ** comprenant les services publics et autres entreprises

Principaux partenaires commerciaux : les marchés d'exportations les plus importants (% du total des importations)

États-Unis	33,4
Japon	21,8
Hongkong	5,5
Allemagne de l'Ouest	3,4
Canada	3,1

Total des exportations (1989) : 73,9 milliards \$
 Total des exportations vers le Canada (1989) : 2 462 millions \$

Principaux partenaires commerciaux : principaux fournisseurs d'importations (1989) (% du total des importations)

Japon	28,5
États-Unis	25,7
Allemagne de l'Ouest	4,2
Australie	3,7
Canada	2,7

Total des importations (1989) : 72,8 milliards \$
 Total des importations en provenance du Canada (1989) : 1 603 millions \$

exportations en 1989 n'a été que de 10 % comparé à des croissances généralement plus élevées au cours des années précédentes, ayant pour conséquence un rétrécissement de l'excédent du compte courant, affectant ainsi la disponibilité de liquidités dans le circuit économique. À son tour, ceci signifiait que la croissance de l'ensemble de l'économie s'est ralentie en 1989, bien qu'elle ait été quand même d'un niveau très honorable de 7 %. Il y avait cependant d'autres indices.

L'expansion rapide de la Corée a absorbé toute la main-d'oeuvre disponible. Ce qui maintient un faible niveau de chômage, seulement 2,5 % en 1988, et une demande constamment forte. Les travailleurs coréens commencent à demander une plus grande participation aux profits qui accompagnent le succès économique. Les grèves et le malaise qui affectent le marché du travail exercent des pressions à la hausse sur les salaires. Ce qui a pour conséquence de faire perdre au pays sa position favorable de producteur à faible coûts salariaux. En même temps, le succès des exportations exerce des pressions inflationnistes à l'intérieur avec un taux de 7,1 % en 1988 et 6 % en 1989. Ces pressions sont causées, en partie, par la spéculation foncière qui accroît les prix, déjà très élevés, des propriétés foncières dans un pays qui figurait déjà parmi les plus peuplés d'Asie.

Ce changement signifie que les produits coréens ne sont plus produits à faibles coûts et, de ce fait, perdent l'avantage qu'ils avaient sur les marchés internationaux. Par réaction à cet état des choses, certaines entreprises coréennes ciblent le marché local dans lequel les transformations économiques et sociales ont créé une forte croissance de la demande. L'autre mesure palliative était de mettre l'accent sur le savoir faire technologique pour exporter des produits à plus haute valeur ajoutée.

Dépendance technologique

Toute tentative de se lancer dans l'exportation de produits à plus haute valeur ajoutée se heurte à la dépendance

technologique coréenne. En 1989, par exemple, la Corée a exporté 12,4 millions de \$ de sa propre technologie. Par opposition, elle a importé la même année 1 098 millions de \$ de technologie étrangère. Cette tendance est attribuable au fait que les entreprises de ce pays préfèrent importer la technologie nécessaire plutôt que de se livrer à leur propre R et D. Ils ont tendance à exploiter les licences des technologies des autres en améliorant les procédés manufacturiers de ces technologies.

Recherche et Développement

Le gouvernement de la Corée est décidé à réduire la dépendance technologique du pays en soutenant l'acquisition de technologies de base à partir de laquelle ce pays pourra se livrer à sa propre R et D. Le Plan septennal pour la haute technologie et le développement industriel récemment annoncé, le gouvernement l'espère, devrait faire de la Corée l'une des puissances technologiques mondiales d'ici dix ans.

La Corée a constamment augmenté ses dépenses en R et D. Elles ont atteint 6,25 milliards de \$ en 1989, soit 2,6 % du PIB, comparé à 692 millions de \$ en 1981 soit 0,9 % du PIB. Le plan du gouvernement prévoit un accroissement des dépenses consacrées à la R et D de l'ordre de 15 % par an au cours des 6 prochaines années. L'objectif d'ensemble est de voir les dépenses en R et D atteindre 3 % du PIB d'ici l'an 2001. L'objectif d'ensemble pour les années 1990 est d'accroître les ressources consacrées disponibles aux activités à teneur scientifique et technique ainsi que d'accroître l'efficacité industrielle.

Les efforts coréens auront une large base. Ce pays a l'intention de développer les technologies avancées destinées à des applications industrielles et commerciales, la recherche scientifique fondamentale et les technologies destinées à améliorer le bien-être social. Le secteur privé s'est vu attribuer des projets de recherche appliquée pour fins de commercialisation, les universités, elles, se consacreront à la recherche fondamentale et le

gouvernement poursuivra la R et D sur les technologies industrielles clés d'intérêt public, en particulier l'énergie et les ressources, la santé et l'environnement.

Le Ministère du commerce et de l'industrie coréen a identifié sept secteurs industriels stratégiques qui devront largement profiter de la stimulation du développement des arts appliqués et des technologies commerciales: la micro-électronique, l'automatisation des usines, les nouveaux matériaux, la chimie fine, la biotechnologie, l'optique et l'aérospatiale. Le gouvernement a l'intention de fixer des objectifs d'ensemble dans ces domaines, faciliter le développement d'une infrastructure adéquate et promouvoir l'accroissement de R et D.

Pour compléter ces objectifs industriels, une stimulation de la recherche fondamentale à laquelle se livreront surtout les universités. Cette recherche fondamentale se préoccupera des industries d'information et des semi-conducteurs, de l'automatisation, des nouveaux matériaux, de la biotechnologie, de chimie fine, de la technologie des nouvelles énergies, d'aérospatiale, des océans, des transports, de la médecine, de l'environnement, des lasers, de la supra-conductivité, de l'énergie hydrogène, des capteurs et des catalyseurs.

On a mis à la disposition du secteur privé des incitatifs pour l'aider à accomplir sa mission dans l'acquisition de technologie. Le gouvernement de la Corée encourage les PME à former des consortiums de R et D, 50 entreprises par Centre de R et D. Parallèlement, la Corée cherche à accroître sa participation à des projets multinationaux conjoints de développement technologique.

II. Comportement des investissements

Entre 1968 et 1989, le total cumulé de l'investissement direct étranger de la Corée avait atteint 1,7 milliards de \$. Le

rythme des investissements, cependant, allait en s'accéléralant. 262 millions de \$ du total ont été investis en 1988 et 582 millions de \$ en 1989. Les IDE coréens ont continué de croître rapidement. Il est dit qu'au cours de la première moitié de 1990 seulement, les Coréens ont investi à l'étranger 1 017 millions de \$.

Une nouvelle politique d'investissements

Après avoir été longtemps découragé, l'investissement direct coréen à l'étranger a rapidement augmenté au cours des dernières années. Lors des phases initiales du développement industriel coréen, le gouvernement a imposé des contrôles serrés sur l'investissement direct à l'étranger pour conserver à l'intérieur du pays le capital nécessaire au développement de l'économie interne. Les faibles sommes autorisées étaient destinées à l'acquisition de matières premières pour l'industrie coréenne.

Avec une croissance aussi importante, la Corée a commencé à accumuler des réserves trop importantes pour pouvoir être absorbées par les capacités domestiques de l'économie. Afin de minimiser le choc inflationniste causé par ces réserves, la Corée a autorisé les entreprises à investir à l'étranger. À la fin des années 1980, la Corée a stimulé l'investissement sortant par la libéralisation de la réglementation et, par ailleurs, en offrant un soutien financier, des assurances et des incitatifs fiscaux. En 1988, le gouvernement coréen a ouvert, au sein de la Banque d'import-export de Corée, un bureau destiné à informer les entreprises sur le financement étranger. Il a aussi majoré la limite sur les investissements étrangers de 246 000 \$ à 615 000 \$. En 1989, ce seuil a été augmenté à nouveau pour se fixer à 2,4 milliards de \$. De plus, le gouvernement a annulé de précédentes restrictions sur l'investissement dans les entreprises du secteur des ressources naturelles.

Cette atmosphère de libéralisme a quelque peu changé suite à une croissance aiguë de l'investissement direct en même temps qu'une diminution de l'excédent au compte courant. Il en a résulté que le Ministère des finances a instauré, en juillet 1990, des méthodes plus serrées de sélection des investissements. Tout investissement de plus de 35 millions de \$ requiert maintenant d'avoir un certificat de validité. Ceci s'applique aussi aux entreprises conjointes évaluées à plus de 56 millions de \$ et dans laquelle la participation coréenne est de plus que 50 %. Il en va de même pour les investissements de plus de six millions de \$ et qui excèdent la valeur nette du capital de l'entreprise coréenne qui fait l'investissement. La limite des prêts que consent la Banque d'import-export de Corée a été baissée de 80 à 90 % de l'investissement à 60 à 80 %.

Les raisons

Les investisseurs coréens désirent contourner les barrières commerciales, accroître leur accès au marché, acquérir de nouvelles technologies et assurer l'approvisionnement en ressources naturelles. La volonté coréenne d'établir leurs propres marques de commerce a été handicapée par les restrictions commerciales imposées par les autres pays, mais les installations de production outre-mer peuvent contourner de pareilles barrières.

De plus, les Coréens pensent qu'ils doivent s'établir sur les marchés importants s'ils espèrent devenir des concurrents efficaces à l'avenir. Ils voudraient prendre plus d'importance sur le marché nord-américain et, dans ce sens, ils perçoivent l'importance qu'a pour eux l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis étant donné que cette accord leur permet de combiner l'accès aux ressources canadiennes et l'accès au marché des États-Unis.

Bien que les Coréens soient passés maîtres dans l'exploitation et la transformation des technologies des autres pays, ils tendent à rechercher les entreprises conjointes dans

lesquelles ils peuvent accéder à la technologie en échange de leur expertise de la manufacture. Ils s'intéressent de plus en plus aux entreprises conjointes sur de nouveaux marchés comme celui de l'Europe de l'Est.

Les acteurs

Vers la fin des années 1970 et au début des années 1980, la plupart des IDE coréens se faisaient dans le secteur des ressources et étaient destinés à assurer à l'industrie coréenne un approvisionnement stable de matières premières telles que le charbon, le fer et les pâtes et papier. Ce genre d'investissement était pratiqué par les entreprises de plus grande taille qui avaient les moyens d'investir dans des projets à forte intensité capitaliste de ce type.

La plus importante partie de l'IDE coréen récent, cependant, s'est fait dans le secteur manufacturier. La majorité de cette partie est répartie sur les secteurs du textile, du vêtement et celui des chaussures. Cet intérêt pour le secteur manufacturier pourrait toutefois changer si les PME coréennes deviennent des investisseurs plus dynamiques. Pendant que les *chaebols* comme Daewo, Goldstar et Samsung s'intéressent au secteur manufacturier traditionnel, les PME, elles, dont les intérêts sont plus variés commencent à investir à l'étranger. L'investissement étranger direct de petites entreprises s'est accru de 50 % pour atteindre 70 millions de \$ durant le premier trimestre de 1990.

Les partenaires

La montée des coûts et du malaise ouvrier en Corée a conduit les entreprises à haut coefficient de main-d'oeuvre à déménager en Asie du Sud-Est. Pendant ce temps, à peu près 40 % du stock total d'investissement étranger direct est placé surtout en Amérique du Nord surtout dans le secteur manufacturier, 37 %, le secteur minier, 28 % et celui des activités commerciales 13 %.

Actuellement, l'Amérique du Nord et l'Asie du Sud-Est semblent susciter le même intérêt parmi les investisseurs coréens. Il a été dit qu'au cours du premier trimestre de 1990 les Coréens du Sud ont investi 190 millions de \$ en Asie du Sud-Est et 192 millions de \$ en Amérique du Nord.

Les investissements coréens au Canada

Le Canada constitue maintenant un destinataire de taille des investissements coréens, il en a reçu approximativement 11,6 % de la totalité de l'IDE effectué entre 1968 et 1989. À peu près le quart des investissements en Amérique du Nord sont destinés au Canada et il semble que ce soit en progression constante.

La Banque de Corée estime que la valeur cumulée de l'investissement direct coréen au Canada entre 1968 et la fin de 1989 excède 198,9 millions de \$ et que 97 autres millions de \$ sont autorisés mais pas encore investis. De plus, le rythme de ces investissements s'accélère. Le total cumulé à la fin de 1989 représentait le double de celui de la fin de l'année 1986 et 80 % plus haut que le total à la fin de 1988. Les investissements récents ont fait du Canada le troisième récipiendaire de l'investissement coréen après les É.-U. et l'Indonésie. Des estimations non officielles de l'IDE coréen au Canada en 1990 le situent à 122 millions de \$ atteignant ainsi une valeur cumulative de 371 millions de \$.

Les investissements coréens faits au Canada en 1989 représentent 15,2 % de la totalité de l'IDE coréen pour l'année.

L'IDE coréen au Canada (1968 à 1989) (millions de \$)

1968-1985	68,3
1986	25,9
1987	12,6
1988	3,6
1989	88,5
Total cumulé	198,9

Source : Banque de Corée

L'investissement coréen au Canada se situe surtout en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec.

Quelques exemples d'investissements récents coréens au Canada

- Alliages et production d'acier inoxydable
- Jantes d'aluminium pour les automobiles
- Fabrication de pièces pour automobiles et autres véhicules motorisés
- Importation et distribution de véhicules motorisés
- Boulangerie
- Secteur bancaire
- Construction de ponts à haubans
- Produits électroniques de consommation
- Gestion de dépanneurs
- Produits cosmétiques, distribution
- Films et rubans magnétiques, distribution et exportation
- Services financiers
- Préparation du poisson
- Produits forestiers
- Traitement et exportation des fourrures
- Entreprises générales
- Exploitation minière, charbon et uranium
- Usine des pâtes et papier
- Immobilier
- Restaurants
- Fabrication et distribution de pneumatiques
- Commerce d'import-export
- Services de transports
- Fabrication de fenêtres

Source: Investissement Canada et Ambassade de Corée.

Les investissements coréens plus anciens étaient plutôt regroupés dans le secteur minier, le charbon et l'uranium. Le secteur des ressources a progressivement été supplémen-té par des investissements dans le secteur manufacturier. Pour en citer des exemples, Hyundai a établi à Bromont, au Québec, une usine de fabrication d'automobiles et a exporté 1 000 Sonatas en Taïwan. Hyundai Canada a par ailleurs signé un accord avec Chrysler Corporation pour vendre des Sonatas à travers le réseau Jeep Eagle de

Chrysler. Le Groupe coréen Sammi s'est porté acquéreur des usines d'acier de Rio Algom pour avoir accès au marché des É.-U.. Samsung s'est porté acquéreur de 20 % de la société Norpak, une entreprise de haute technologie de Kanata qui est l'une des entreprises de pointe dans les technologies des communications pour les procédés videotext et teletext. POSCO et Westar exploitent depuis longtemps une entreprise conjointe dans les charbonnages. Korea Electric Power Company est détentrice d'actions dans une mine d'uranium de la Saskatchewan. Le Groupe coréen Shinho investit jusqu'à 120 millions de \$ dans une nouvelle usine des pâtes et papier dans la région de Thunder Bay et exportera la moitié de la production annuelle de 120 000 tonnes vers Taïwan.

Raisons pour investir au Canada

La connaissance du Canada est l'une des raisons pour lesquelles les Coréens investissent dans ce pays. La Corée et le Canada entretiennent des relations commerciales depuis longtemps déjà: ils constituent le sixième partenaire commercial l'un de l'autre. Il en résulte que les produits canadiens sont connus des Coréens et qu'ils soient mieux acceptés que dans plusieurs autres pays asiatiques.

Ce sont les ressources naturelles abondantes du Canada qui attirent les Coréens mais ils trouvent, de plus, que les deux économies se complètent bien. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis est aussi un facteur très important et plusieurs investissements coréens récents au Canada ont été faits dans le but de la pénétration du marché américain. Cependant, se situer au Canada peut être plus avantageux aux Coréens qui veulent pénétrer le marché. Les Coréens veulent établir leurs marques de commerce mondialement, mais dans bien des cas, ils sont sujets à diverses mesures discriminatoires. S'agissant de Taïwan il serait plus facile, par exemple, pour eux de vendre des automobiles coréennes fabriquées au Canada plutôt qu'en Corée.

Parce que les Coréens ont développé leur propre expertise dans la commercialisation et l'exploitation des technologies étrangères, ils ont tendance à rechercher les investissements qui peuvent leur donner un accès amélioré à la technologie tout en leur permettant d'y apporter leur propre expertise manufacturière. En même temps, les Coréens investissent lourdement dans le développement de leur propre technologie et les Canadiens qui s'associeront à eux peuvent s'attendre à récolter d'excellents dividendes.

III. Les secteurs de possibilités

Les exportations coréennes de technologie, à ce jour, se sont limitées aux secteurs des pâtes et papier, du bois et des industries lourdes, électriques, électro-niques et machinerie. À l'exception notoire de la technologie des chaînes de montage, la Corée ne possède pas de technologie qu'elle puisse offrir au Canada. Cependant, les lourds investissements faits par la Corée dans la R et D ouvrent les portes à des ententes de coopération. Certains des domaines sur lesquels le gouvernement coréen met l'emphase sont des domaines de force du Canada—les télécommunications, l'environnement, la santé, l'énergie et les ressources.

La Corée s'intéresse aussi à l'acquisition de technologies par le biais de licences ou d'investissements. Des possibilités s'offrent aux Canadiens dans les domaines des techniques de pointe surtout ceux de la technologie, des communications, des transports, des ressources naturelles, de la bio-ingénierie, de la mécatronique (machines-outils à contrôle numérique), des robots industriels, les CAO/PAO, les automates programmables, les capteurs et les servo-moteurs.

Dans le secteur de l'industrie aérospatiale, la Corée est à la recherche de techniques de conception et de matériaux légers et résistants. Il existe aussi une importante demande pour les composantes d'avions, le matériel d'entretien, l'avionique et les groupes moteurs.

En Corée, le marché pour les produits environnementaux atteindra en 1990 585 millions de \$. Il existe 500 entreprises coréennes qui produisent des équipements de contrôle de l'environnement mais ce sont pour la plupart des PME qui n'ont pas les moyens de mettre sur pied des instruments et équipements de contrôle très sophistiqués. Les entreprises de ce secteur peuvent négocier des transferts de technologie et des entreprises conjointes avec des compagnies étrangères.

La Korean Telecommunications Authority achève un programme quinquennal d'investissement de 9,4 milliards \$ en dépenses en capital destiné à accroître la technologie des communications en Corée. L'un de ses objectifs était d'augmenter le nombre de téléphones de 18 à 22 par 100 habitants. Samsung, Daewo et Goldstar se sont associés à AT&T, Ericsson et Siemens. De plus, le National Priority Plan a ciblé, dans le but de la fabrication à grande échelle et de la distribution mondiale, les produits de commutation en télécommunications et les standards privés. Les Canadiens peuvent essayer de prendre avantage des services de mise en marché des *chaebols* en échangeant les technologies dans ces secteurs pour avoir accès aux marchés mondiaux.

Principaux secteurs de possibilités pour les entreprises canadiennes

- Produits agricoles
- Produits à base de ressources
- Pièces d'automobiles
- Aérospatiale
- Défense

Source: Fondation Asie-Pacifique du Canada

Négocier avec les Coréens

Les Coréens sont sensibles aux éléments intangibles qui affectent le comportement personnel et les relations entre les gens: ils les appellent *kibun*. Ils pensent que si l'individu est bon, il fonctionne bien. Au cours de négociations, les Coréens essaient d'améliorer le *kibun* de part et d'autres. Ils pensent que s'ils le détériorent, ils mettront effectivement un terme à la relation ou même créeront un ennemi.

Le protocole et la reconnaissance appropriée des positions mutuelles sont très importants pour les Coréens. Il est, par conséquent, recommandé d'être présenté de façon formelle à votre homologue coréen et l'intervention d'un intermédiaire pourrait être conseillée. De fait, les Coréens traitent le représentant d'une personne ou d'un groupe avec beaucoup plus de prudence que le groupe même parce que ce représentant pourrait être sensible au manque d'égards.

La société coréenne est une société très hiérarchisée et l'atmosphère ne se détendra qu'une fois les noms des compagnies et la fonction des négociateurs connus. Les cartes de visite sont non seulement essentielles à l'établissement de votre rang social, mais aussi parce que les Coréens évitent d'utiliser les noms personnels. Pour eux, les noms sont une richesse personnelle et pour cette raison, ils doivent être respectés et honorés. De fait, nommer une personne peut être considéré comme présomptueux et impoli et c'est pour cette raison que les Coréens préfèrent se saluer en évitant d'utiliser les noms mais plutôt en utilisant le titre (Directeur) ou quelque appellation honorifique.

En affaires, la flatterie est une nécessité quotidienne. Il est indelicat d'aborder immédiatement ou soudainement les points essentiels d'une transaction et c'est la raison pour laquelle on commence la discussion en abordant des sujets périphériques jusqu'à ce que progressivement on en arrive aux questions de substance. Vous pourriez améliorer considérablement vos rapports si vous démontrez une certaine connaissance des changements qui ont

modifié la société coréenne et une certaine admiration pour le succès et les réalisations coréennes. Ils veillent à n'offenser personne et recherchent l'harmonie dans les relations interpersonnelles et les conversations. C'est pour cette raison qu'il est important de personnaliser vos relations avec vos investisseurs potentiels coréens. Tâchez d'en savoir autant que possible sur leurs statut, hobbies, philosophie et même leur date d'anniversaire.

Durant les négociations, il faut être patient, aimable, ferme et digne. Un comportement formel est recommandé en tout temps et ceci comprend la tenue lors des négociations. Il ne faut pas se montrer trop insistant et si possible, il vaut mieux laisser les détails et les questions délicates aux intermédiaires de manière à ne pas mettre en péril vos relations personnelles avec les investisseurs coréens.

Il ne faut pas prendre pour acquis que vos homologues coréens comprennent tout ce que vous dites, même si, par courtoisie, ils vous parlent en anglais. Leur anglais peut ne pas être aussi bon que vous ne le pensez, mais à cause des différences culturelles votre message peut ne pas être interprété comme vous le voulez. La logique occidentale n'est pas toujours bien acceptée chez les Coréens qui préfèrent l'aspect personnel des partenaires. Il faut aussi se souvenir que "oui" pour un Coréen ne signifie que "je vous ai entendu" et non qu'il est d'accord.

Pour les Coréens, les relations interpersonnelles et les ententes implicites avec les proches collaborateurs sont plus importantes que des contrats formels. Les contrats sont importants à cause de celui qui les signe et du fait de leur existence, mais ils doivent être assez souples pour s'adapter à l'évolution qui les entoure. Il faut aussi donner le temps nécessaire aux Coréens pour en venir à une décision.

Lors de négociations avec les Coréens, il est recommandé de donner et d'accepter des cadeaux.

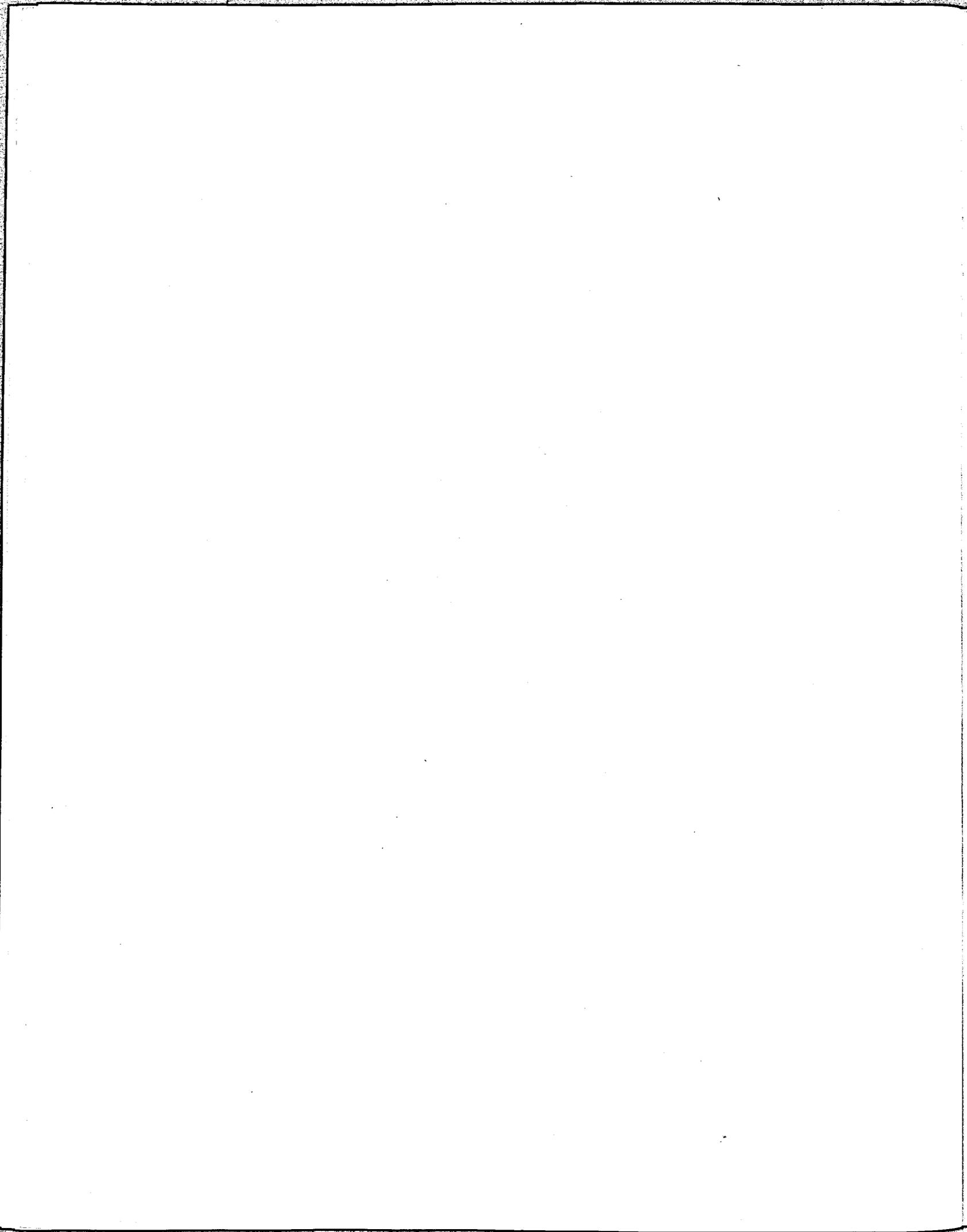
Contacts

Les relations commerciales bien établies entre le Canada et la Corée peuvent servir de base au développement de relations d'investissement. En plus de la mission diplomatique canadienne en Corée du Sud, il existe d'autres contacts comme le Canada-Korea Business Council, un organisme privé qui se consacre à l'expansion des relations commerciales entre les deux pays.

Affaires extérieures et Commerce international
Canada
Direction de l'expansion du commerce en Asie
et Pacifique Sud
Bureau Corée
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario K1A 0G2
tél : (613) 995-8705
télécopieur : (613) 996-4309

Ambassade du Canada
C.P. 6299
Séoul 100-662
République de Corée
tél : (82-2) 753-2605
télécopieur : (82-2) 755-0686

Canada-Korea Business Council
a/s. de la Chambre de Commerce du Canada
Suite 1160,
55, rue Metcalfe
Ottawa, Ontario K1P 6N4
tél : (613) 238-4000
télécopieur : (613) 238-7643



Singapour

I. Structure économique

Un chef de file de l'économie régionale

Singapour est une ville-état indépendante dont le territoire mesure 626 kilomètres carrés de superficie et qui est constitué de l'île de Singapour et de 54 îles adjacentes. 76 % des habitants sont d'origine chinoise et les reste de la population est d'origine malaise et des Indes orientales. N'ayant pas de ressources naturelles, Singapour doit son succès à sa main-d'oeuvre qui est productive, travailleuse et instruite ainsi qu'à une situation géographique stratégique.

Le succès économique conjugué aux efforts du gouvernement ont contribué à doter Singapour d'une excellente infrastructure. Son port est le plus achalandé du monde avec 34 000 navires avitaillés en 1988. Étant l'un des pionniers des procédures douanières exemptes de paperasseries, Singapour a su attirer les entreprises qui souhaitent un court transit portuaire de leurs marchandises. L'aéroport de Singapour est l'un des meilleurs au monde et très certainement le meilleur en Asie du Sud-Est. Récemment rénové et agrandi, sa capacité annuelle est maintenant de 20 millions de passagers par an. Singapour se prévaut aussi de réseaux de communications très avancés, d'une infrastructure financière développée et sa réputation n'est plus à faire comme centre international de services commerciaux, de soutien technique et de soins médicaux.

Réalisations économiques

Après avoir acquis son indépendance, en 1965, Singapour a entamé une politique d'industrialisation accélérée. La stratégie de substituer aux importations ne pouvait pas être d'une grande utilité dans le

contexte de la faible taille du marché intérieur. Singapour s'est plutôt lancée dans la manufacture de produits d'exportation. Le gouvernement a aussi mis l'accent sur les activités de l'entrepôt commercial, le traitement, l'emmagasinage, le service bancaire, les assurances, le ré-emballage, la mise en marché, les transports et les communications.

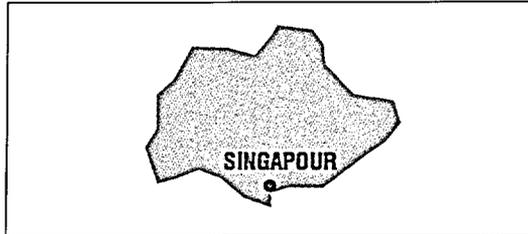
L'économie de Singapour, grâce à cette politique, est devenue l'une de celles qui croissent le plus rapidement au monde. Cette croissance est devenue très forte après 1985, entre 7 et 10 % par an. Elle s'est accompagnée d'une stabilité relative des prix et d'un des taux d'intérêt à l'épargne les plus élevés au monde. La pénurie de main-d'oeuvre constitue le seul problème économique de taille, résultat inévitable d'une croissance accélérée.

Le secteur manufacturier constitue à peu près 26 % du PIB de Singapour et emploie 45 % de sa main-d'oeuvre. Les secteurs importants sont ceux de produits électriques et électroniques, des produits pétroliers, des produits chimiques, de l'alimentation et des boissons, des produits métalliques ouvrés, des équipements de transport, des textiles et du vêtement. Il est intéressant de constater que le salaire moyen du secteur manufacturier est le plus élevé de tous les pays en développement mais il reste inférieur à tous les autres groupes professionnels à Singapour, inférieur même à ceux des secteurs agricoles et des pêcheries.

La nation commerçante la plus ouverte au monde

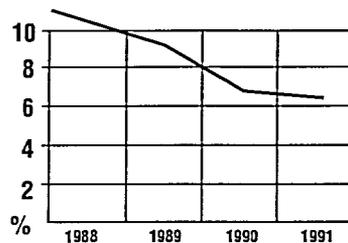
Le succès de l'économie de Singapour est essentiellement dû à l'importation de composants ou de matériaux, leur assemblage ou leur traitement, et finalement leur exportation vers les marchés étrangers. À peu près 35 % des produits exportés de Singapour sont des

Singapour : profil d'un pays



Population (1989) : 2,7 millions d'habitants
 Croissance démographique (1989) : 1,1 %
 PIB par habitant (1989) : 14 555 \$

Taux de croissance réelle (%)



PIB par secteur (1989) (% du total)

Agriculture et pêche	0,3
Exploitation minière et de carrières	0,1
Services publics	29,7
Manufacture	2,0
Construction	5,2
Commerce du gros et du détail	17,6
Transports et communications	13,5
Finances et affaires	29,7
Autres services	1,8

Principales industries manufacturières (% de la valeur totale ajoutée)

Produits électroniques	35,6
Équipements de transport	7,0
Produits de chimie industrielle et gaz	6,9
Produits pétroliers	6,1
Produits métalliques ouvrés	6,1
Machinerie	5,7
Peinture, produits pharmaceutiques et autres produits chimiques	5,3
Machinerie et appareils électriques	4,6
Imprimerie et édition	4,0
Vêtements	2,9

Inventaire d'IDE au Canada : Singapour (millions \$; % du total)

Année	Valeur (millions \$)	(% du total)
1983	23	0,03
1984	51	0,06
1985	52	0,06
1986	52	0,06
1987	69	0,07

Inventaire d'IDE au Canada par industrie : Singapour (1986) (millions \$; % du total)

Industrie	Valeur (millions \$)	(% du total)
Mise en marché*	46	88,5
Financier	6	11,5
Total	52	

* comprenant les services publics et autres entreprises

Principaux partenaires commerciaux : les marchés d'exportations les plus importants (% du total des importations)

États-Unis	23,3
Malaysia	13,7
Japon	8,5
Hongkong	6,3
Canada	0,9

Total des exportations (1989) : 53,2 milliards \$
 Total des exportations vers le Canada (1989) : 502 millions \$

Principaux partenaires commerciaux : principaux fournisseurs d'importations (1989) (% du total des importations)

Japon	21,3
États-Unis	17,1
Malaysia	13,2
Autres pays ASE	4,9
Canada	0,5

Total des importations (1989) : 58,9 milliards \$
 Total des importations en provenance du Canada (1989) : 244 millions \$

ré-exportations et la plupart des marchandises importées par la ville sont aussi destinées à la ré-exportation. En 1988, le commerce total de Singapour (exportations plus importations) a chiffré 103 milliards de \$, soit trois fois son PIB de 28,3 milliards de \$.

Parce que Singapour est l'un des pays les plus tributaires du commerce, il devient par le fait même sensible aux modifications de l'environnement économique. À cause du ralentissement de l'économie américaine, les exportations de Singapour ont diminué. Pour compenser, cependant, les exportations vers les marchés asiatiques ont augmenté. Les entreprises de Singapour essaient maintenant de diversifier leurs marchés d'exportation et s'intéressent de plus en plus aux marchés du Japon et de l'Europe de l'Ouest. Entre-temps, les exportations de Singapour vers le Canada ont changé et ce ne sont plus des produits à base de ressources mais des produits électroniques et des produits manufacturés.

Structure industrielle

Le trait marquant de l'économie de Singapour est cette liberté économique totale de la propriété, des mouvements de capitaux et du commerce. Pour stimuler la croissance, le gouvernement a recherché les investissements étrangers des économies développées. Les investisseurs étrangers étaient invités à s'installer à Singapour pour l'utiliser comme tremplin d'accès à tout le reste de la région. Il y a, aujourd'hui, quelque 5 000 entreprises étrangères actives à Singapour et elles comptent pour, approximativement, 70 % de ses exportations domestiques. Au début, le gouvernement prenait part aux activités de tous les secteurs économiques. Il possède encore 450 entreprises dans des secteurs industriels clés comme les chantiers navals et la pétrochimie. Les entreprises de l'État emploient 58 000 personnes d'une main-d'oeuvre totale d'un peu plus d'un million de personnes, bien que le gouvernement se dirige maintenant vers une privatisation plus importante.

70 000 entreprises, pour la plupart de petites et moyennes tailles, constituent le reste de l'économie. Jusqu'ici, Singapour n'a pas de multinationale qui y soit née ou d'entreprise générale de commerce, ceci malgré les efforts du gouvernement destinés à stimuler les compagnies de Singapour à prendre de l'expansion à l'étranger.

Changement vers la technologie de pointe

Au départ, Singapour était centrée sur les secteurs manufacturiers à haut coefficient de main-d'oeuvre comme le textile. Récemment, cependant, les composantes d'ordinateurs et d'autres produits électroniques sont devenus le centre d'intérêt majeur du secteur manufacturier. La facilité qu'a Singapour de développement de technologie est encouragée par le gouvernement qui joue un rôle important en R et D. Parallèlement, plusieurs entreprises à vocation électronique s'installent à Singapour pour y assembler des produits électroniques et réaliser de la R et D.

Le "Economic Development Board"

Cet organisme est semi-autonome et il a pour objectif de planifier et réaliser la politique industrielle. Il est l'outil principal de la politique économique du gouvernement; il incite les investisseurs et les aide à acquérir des terrains, de l'espace pour leur usine, du financement et une main-d'oeuvre qualifiée. Cet organisme a été utilisé pour promouvoir et développer les secteurs manufacturiers et récemment le "Economic Development Board" se préoccupe de secteurs variés à haut coefficient de compétences et savoir, tels que:

- La biotechnologie
- La fabrication automatisée
- L'avionique et les composantes de moteurs d'avions
- Les services médicaux, de santé et produits pharmaceutiques
- Les services des loisirs et d'expositions

- La technologie agricole
- Les technologies d'information et la conception de circuits intégrés
- Les systèmes électroniques pour automobiles
- La fabrication de produits avancés en plastique
- Les produits pétrochimiques et les produits chimiques spéciaux
- La formation de personnel pour la R et D
- La fabrication d'outils et de matrices

Il y a aussi une importante emphase sur les services à haute valeur ajoutée comme les finances, les banques, les transports et les télécommunications.

II. Comportement des investisseurs

Les acteurs

Les Singapouriens ne font que débiter leurs activités d'investissements directs à l'étranger. Le "Economic Development Board" a monté une unité commerciale stratégique afin de promouvoir l'investissement outre-mer. En août 1988, cet organisme a lancé son programme d'investissement international direct (International Direct Investment). Son but est d'encourager les entreprises singapouriennes à prendre de l'expansion à l'étranger par le biais d'investissements directs pour devenir, éventuellement, des entreprises multinationales. Le "Board" s'attend à ce que cette politique ait des retombées bénéfiques sous forme d'acquisition de technologie et d'accès assurés à de nouveaux marchés.

Pour avoir droit à cette aide, une entreprise doit être singapourienne à 50 % et doit être activement mêlée à la gestion d'une entreprise outre-mer. Les incitatifs offerts comprennent des octrois pour des études de faisabilité, de la formation technique, des abattements fiscaux sur les pertes en capital encourues à l'étranger et des exemptions de taxes sur les profits rapatriés.

Le programme d'investissement international direct complémente un fonds de capital à risque de 120 millions de \$ établi en 1985. Ce fonds est destiné à co-investir avec les gens d'affaires locaux dans de nouvelles entreprises à haut coefficient de technologie à Singapour et à l'étranger; à investir dans des fonds professionnels de capital à risque pour avoir des ouvertures sur la technologie étrangère; et, pour stimuler l'apparition d'une industrie du capital à risque à Singapour.

Les raisons

La plus grande partie de l'investissement direct étranger de Singapour était fait en réaction aux coûts très élevés de main-d'oeuvre et sa pénurie. L'ensemble de cet investissement était destiné aux voisins de Singapour dans le Sud-Est Asiatique.

Aujourd'hui, l'investissement étranger est de plus en plus perçu comme un moyen d'avoir accès à la technologie, de prendre de l'expansion, de diversifier les marchés et de créer des multinationales singapouriennes. Les investissements à l'étranger doivent avoir un lien quelconque avec Singapour et ses besoins.

L'investissement singapourien au Canada

Bien que le commerce entre le Canada et Singapour soit de faible taille, il a doublé depuis 1985. L'investissement singapourien au Canada est, lui aussi, petit mais croissant. En 1986, l'inventaire d'investissement étranger direct singapourien investi au Canada a atteint 52 millions de \$, en hausse par rapport à zéro en 1979. La plus grande partie de cet investissement est allée à la mise en marché et aux services financiers.

Des possibilités prometteuses de coopération sont en train de s'ouvrir. Singapour a conclu avec le Canada des accords bilatéraux sur l'investissement, la double imposition et le financement des exportations. Cinq grandes banques canadiennes ont installé des bureaux à Singapour. Des représentants du "Singapore's Economic Development

Board" ont visité le Canada pour évaluer le potentiel de liens d'affaires et établir un dialogue avec les responsables canadiens.

Exemples d'investissements singapouriens récents au Canada

La liste suivante donne des exemples d'importants investissements singapouriens au Canada. Cette liste ne comprend pas tous les investissements singapouriens, elle est destinée à vous donner un aperçu de la taille et de la diversité de ces investissements :

- Construction et opération d'usine de papier journal
- Traitement des fruits
- Gestion d'hôtels
- Exploration minière et développement
- Fabrication de pièces et d'outils de machines
- Préparation de produits alimentaires asiatiques
- Immobilier
- Financement du commerce

Source: Investissement Canada.

Perception du Canada

Jusqu'à présent, le Canada reste presque inconnu des gens d'affaires singapouriens mais les 2 000 étudiants singapouriens actuellement au Canada pourraient éventuellement servir de lien entre les deux pays. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis fait du Canada un tremplin intéressant pour les entreprises singapouriennes qui cherchent à pénétrer le marché américain.

Raisons pour investir au Canada

La clé pour attirer les investissements de Singapour est de bâtir des relations qui bénéficient aux deux parties! Offrir aux singapouriens quelque chose dont leurs entreprises ont besoin en échange d'investissements au Canada. Ceci peut comprendre la technologie, la distribution, les droits de mise en marché,

l'approvisionnement ou des possibilités de facilités manufacturières. Une fois le lien fait et la confiance établie, il entrera au Canada plus d'investissements singapouriens. Si une entreprise canadienne était ni intéressée à offrir la technologie ni intéressée par l'installation à Singapour, il est peu probable que les singapouriens soient intéressés à établir des relations de coopération avec cette entreprise.

III. Secteurs de possibilité

Les secteurs les plus prometteurs, dans le cadre de l'accroissement de la coopération Canado-Singapourienne en matière d'investissements, sont ceux que le "Singapore's Economic Development Board" favorise. Les entreprises singapouriennes des secteurs suivants pourraient devenir des partenaires potentiels d'investissement au Canada:

Biotechnologie

La biotechnologie est un secteur clé de possibilité de coopération entre le Canada et Singapour. Le Dr. Chris Tan, Canadien d'origine singapourienne et ancienement professeur à l'Université de Calgary, qui est maintenant de retour à Singapour pour diriger le comité sur la biotechnologie du "EDB", peut servir de lien important à l'accroissement de la coopération dans ce domaine.

L'aérospatiale

L'aéroport de Singapour est le plus achalandé de la région. Il est utilisé par toutes les compagnies aériennes majeures et c'est aussi un centre d'entretien régional pour les avions. D'où ce fort intérêt pour les industries aérospatiales, les composantes de moteurs d'avion, l'avionique, les simulateurs, l'entretien des avions et les services de révision. Il y a des possibilités de coopération avec les transporteurs aériens pour fournir les équipements et les services à Singapour et, aussi, de développer des technologies nouvelles et Singapour Aerospace s'y intéresse par l'acquisition de nouvelles technologies.

Transformation des aliments

Il existe des possibilités pour les entreprises canadiennes de ce secteur. Le Canada possède les facilités manufacturières nécessaires pour tester les nouveaux produits qui intéressent les entreprises singapouriennes et, par ailleurs, le caractère multiculturel de la ville, l'occidentalisation de la classe moyenne et l'expansion du secteur touristique encouragent un marché alimentaire plus diversifié. Par exemple, un certain nombre d'entreprises alimentaires de Singapour testent leurs produits dans des usines comme la laiterie de Saint-Hyacinthe au Québec.

Technologie avancée

Il existe de nombreuses possibilités en produits et services de technologie avancée pour compléter dans ce domaine les objectifs de croissance singapouriens. Les systèmes d'information, la manufacture avancée et l'électronique sont des domaines d'un grand intérêt.

Industries de défense

L'armée singapourienne est l'une des mieux équipées de la région. Elle est toujours à la recherche de technologies et produits militaires avancés.

Les services médicaux et de santé

Singapour met l'emphasis sur le développement de son industrie des services de la santé pour servir sa population riche et vieillissante. L'objectif est de devenir un centre régional de médecine de très haute qualité. Les techniques canadiennes de soins de santé seraient intéressants.

Énergie

Singapour opère des raffineries de pétrole et des usines pétrochimiques. L'expertise et l'équipement canadiens dans le secteur des industries pétrolières et gazières complètent les activités de ces secteurs singapouriens.

Négociier à Singapour

Il est relativement facile de traiter des affaires avec les grandes entreprises singapouriennes étant donné que dans la majorité des cas ce sont des filiales d'entreprises occidentales qui fonctionnent sur le modèle occidental de gestion. Par contre, les petites entreprises sont gérées dans des cadres organisationnels dilués combinés à un processus de décision très centralisé. Bien que le rythme de vie qui caractérise Singapour soit rapide on peut y traiter rapidement les affaires.

Bien que la majorité des gens soient de descendance chinoise, Singapour se caractérise par sa diversité culturelle. Nombre de traditions asiatiques survivent mais la poignée de main occidentale est devenue la forme de salutation couramment utilisée et, dans le cas d'un chinois, elle s'accompagne d'une courbette. La courtoisie exige qu'on s'adresse aux gens en utilisant leur nom de famille précédé de monsieur, madame ou mademoiselle, les prénoms ne doivent être utilisés que si on est invité à le faire.

Les Singapouriens sont très ponctuels et s'attendent à ce qu'on le soit aussi. À l'instar des autres asiatiques, les affaires se traitent immédiatement avec les Singapouriens et il ne faut pas perdre de temps aux plaisanteries. Ils ne se laissent pas aller à sourire inutilement et ne se permettent pas de familiarités. Les gens d'affaires singapouriens réservent leur courtoisie aux gens qu'ils connaissent et ils traitent de façon neutre les gens qu'ils ne connaissent pas.

Toucher une personne et surtout sur la tête est jugé impoli. Quand vous croisez les jambes, placez un genou directement sur l'autre et ne pointez pas votre semelle de pied au visage de quiconque. Évitez de taper du pied ou de le remuer sous la table de négociation.

Il est courant qu'on dîne en traitant d'affaires. Les invitations à dîner sont fréquentes et il n'est pas inhabituel d'emmener vos invités au restaurant pratiquement tous les soirs de la semaine.

Contacts

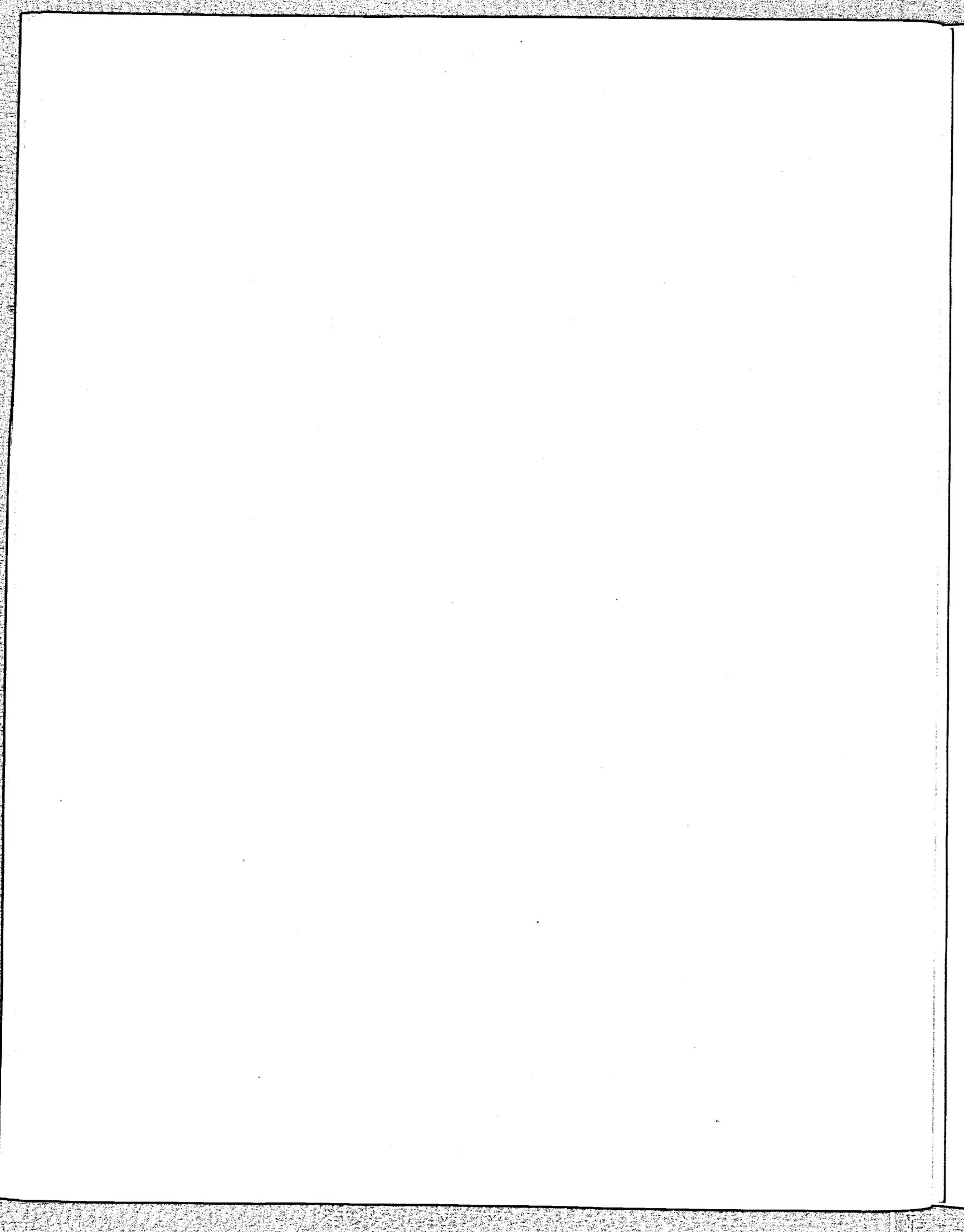
Quand les Canadiens cherchent à établir des contacts d'affaires à Singapour, ils doivent se souvenir que 70 % de l'industrie singapourienne appartient à des étrangers. Il est peu probable que les filiales singapouriennes d'entreprises internationales soient intéressées à investir au Canada. Les meilleures possibilités d'investissement se trouvent dans les petites entreprises, sur lesquelles on peut se renseigner auprès du "Economic Development Board" ou auprès d'une banque asiatique comme la Banque de Hongkong et la "Shanghai Banking Corporation" ou auprès de l'une des cinq banques canadiennes installées à Singapour. Outre le Haut Commissariat Canadien à Singapour, les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec y ont toutes trois des bureaux. L'Association canadienne des manufacturiers a conclu une entente de coopération avec son homologue de Singapour, la "Singapour Manufacturers Association", selon laquelle cette dernière s'engage à aider les entreprises canadiennes à établir des contacts avec Singapour. Il existe aussi une Association canadienne d'affaires qui s'appelle la "Canadian Business Association of Singapour" qui compte 240 membres dont le tiers est formé d'entreprises canadiennes.

Affaires extérieures et Commerce international Canada
Direction de l'expansion du commerce en Asie et Pacifique Sud
Bureau Singapour
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario K1A 0G2
tél : (613) 996-5824
télécopieur : (613) 996-4309

Haut Commissariat du Canada
Conseiller commercial
Tours IBM
80 Ansen Road
Singapour 0207
tél : (011-65) 225-6353
télécopieur : (011-65) 225-2450

Le Conseil des affaires de l'ANASE-Canada
a/s de
La Chambre de Commerce du Canada
55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa, Ontario K1P 6N4
tél : (613) 238-4000
télécopieur : (613) 238-7643

Canada Singapour Business Association
a/s de
Le Bureau de développement économique
ville de Vancouver
601 Broadway O., bureau 721
Vancouver, C.B. V5Z 4C2
tél : (604) 873-7212
télécopieur : (604) 873-7918



Taiwan

I. Structure économique

L'anomalie



Taiwan est une grande île située au large de la Chine. Quand les communistes ont pris le pouvoir sur la Chine continentale en 1949, le gouvernement nationaliste de Chiang Kai-shek s'est retiré à Taiwan où il a survécu sous la houlette du parti Kuomintang. Les dirigeants des deux pays soit ceux de la République populaire de Chine et de Taiwan, prétendent être le seul gouvernement légitime. Cela a obligé les autres nations du monde à choisir entre la reconnaissance de la République populaire de Chine à Beijing et celle de la Chine nationaliste à Taiwan. La plupart des gouvernements reconnaissent maintenant le gouvernement de la République populaire. C'est ce qui fait que Taiwan est devenue une anomalie en étant une grande puissance économique qui n'est pratiquement pas reconnue, au niveau diplomatique, par la communauté mondiale. Bien que le Canada ne reconnaisse pas Taiwan au sens diplomatique, le gouvernement fédéral y entretient une présence commerciale permanente par l'intermédiaire du Bureau canadien du commerce et, un organisme de la Chambre de commerce du Canada.

Une économie tournée vers le commerce

L'île de Taiwan est fortement peuplée et dispose de peu de ressources naturelles. C'est pourquoi le gouvernement s'en est remis au commerce avec l'étranger pour alimenter la croissance économique et a fait sien la stratégie d'apporter des matières premières, de les traiter sur place et de les exporter sous forme de produits finis. Au cours des années 50, Taiwan a développé des secteurs d'activités à coefficient élevé de main-d'œuvre et remplaçant les exportations. La réussite de ces stratégies au cours des années 1960 a permis d'améliorer le climat intérieur des investissements et de mettre en place des secteurs d'activités à faibles coûts et à

faible valeur ajoutée tournés vers l'exportation. Au cours des années 70, Taiwan s'est tournée vers les entreprises à base de produits intermédiaires et a développé des industries de base ainsi que le secteur de l'industrie lourde. Une fois cette infrastructure en place, Taiwan a choisi une approche plus stratégique pour les années 1980, mettant l'accent sur certains secteurs industriels, en particulier les activités à base de technologie. C'est ce qui explique que l'économie de Taiwan a, entre 1953 et la fin de 1989, connu un taux annuel moyen de croissance de 8,8 %.

Le ralentissement économique

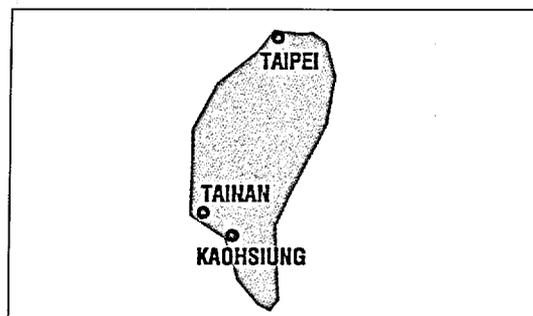
L'expansion de Taiwan a plafonné en 1987 alors que les exportations augmentaient de 19 % et le PIB de 12,5 %. Depuis lors, l'économie a ralenti. Les exportations n'ont augmenté que de 5,8 % en 1988 et le PIB de 7,8 % seulement. En 1989, les chiffres correspondants ont été de 4,9 % et de 7,2 %.

Dans une certaine mesure, ce ralentissement était inévitable étant donné les succès antérieurs. La forte performance à l'exportation a créé un surplus de liquidités et fait grimper la valeur du dollar de Taiwan, rendant les exportations moins concurrentielles. Parallèlement, la pénurie de la main-d'œuvre, l'augmentation des salaires, du coût des terrains et les nouvelles préoccupations sur les dégradations de l'environnement contribuaient au ralentissement.

Taiwan a alors subi de fortes pressions inflationnistes. On évalue, en effet, que le taux annuel d'inflation était d'environ 4,4 % en 1989, mais le chiffre réel est certainement plus élevé parce que l'ensemble de biens et de services servant à ce calcul est périmé et ne correspond plus au modèle réel de dépense des Taiwanais.

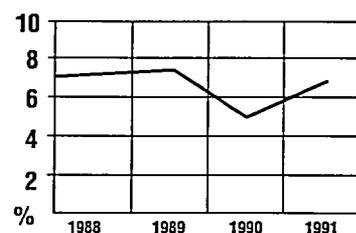
La hausse des coûts locaux a rendu les exportations taiwanaises moins attractives à un moment où les partenaires commerciaux de l'île faisaient face à la récession chez eux. La demande étrangère a donc diminué. Le surplus commercial de

Taiwan : profil d'un pays



Population (1989) : 20,1 millions d'habitants
 Croissance démographique (1989) : 1,0 %
 PIB par habitant (1989) : 8 721 \$

Taux de croissance réelle du PIB (%)



PIB par secteur (1989) (% du total)

Agriculture, foresterie et pêche	4,4
Exploitation minière	0,4
Manufacturier	37,3
Construction	4,0
Services publics	3,6
Transports et communications	6,1
Commerce du gros et du détail	14,8
Finance et affaires	16,5
Fonction publique	9,1
Autres services	3,8

Les principales industries manufacturières

Sucre raffiné
 Tissus en coton
 Fibres synthétiques
 Fibres non naturelles
 PVC
 Ciment
 Barres, profilés, tôle et fils machine en acier
 Écrans de contrôle
 Téléviseurs
 Magnétoscopes
 Machines à calculer électroniques
 Chantiers navals
 Automobiles

Inventaire d'IDE au Canada : Taïwan (millions \$; % du total)

Année	Valeur	(%)
1983	11	0,01
1984	12	0,01
1985	22	0,03
1986	22	0,02
1987	22	0,02

Inventaire d'IDE au Canada par industrie : Taïwan (1986) (millions \$; % du total)

Industrie	Valeur	(%)
Pétrole*	11	50,0
Financier	11	50,0
Total	22	

* comprenant le gaz naturel, l'exploitation minière et la fonderie

Principaux partenaires commerciaux : les marchés d'exportations les plus importants (% du total des importations)

États-Unis	36,2
Japon	13,7
Hongkong	10,6
Allemagne de l'Ouest	3,9
Canada	2,7

Total des exportations (1989) : 78,4 milliards \$
 Total des exportations vers le Canada (1989) : 2 352 millions \$

Principaux partenaire commerciaux : principaux fournisseurs d'importations (1989) (% du total des importations)

Japon	30,7
États-Unis	23,0
Allemagne de l'Ouest	5,0
Hongkong	4,3
Australie	3,1
Canada	1,5

Total des importations, 1989 : 61,9 milliards \$
 Total des importations en provenance du Canada 1989 : 905 millions \$

Taïwan s'est effrité, tout comme le solde de son compte courant. Les nouveaux investissements en usine ont ralenti. En 1990, le PIB de Taïwan n'a augmenté que de 5 %, un taux toutefois impressionnant par rapport aux normes occidentales et faible par rapport à la performance antérieure de Taïwan.

Des priorités nationales

La moins bonne performance des exportations taïwanaises a, dans une certaine mesure, compensé par un déplacement de la demande qui a davantage visé à satisfaire les besoins nationaux. Entre 1987 et 1989, la consommation du particulier a augmenté de plus de 12 % chaque année alors que les 20 millions d'habitants de l'île ont commencé à profiter de leurs nouvelles richesses. L'économie taïwanaise continue à être essentiellement tournée vers les exportations, puisque que celles-ci représentent environ la moitié du PIB. Cela n'empêche pas que l'augmentation de la consommation intérieure permettra à l'économie de se tourner vers la satisfaction des besoins nationaux en remplacement de la demande à l'exportation fléchissante.

Le rôle du gouvernement

Par le passé, le gouvernement de la Chine nationaliste agissait sur l'économie, en particulier dans les domaines de l'énergie, de l'industrie lourde et des finances. La planification se faisait le plus souvent au moyen de suggestions émanant du gouvernement, appuyée par des politiques fiscales monétaires et commerciales incitatives. Le gouvernement prenait également en charge la réalisation des infrastructures.

Taïwan libéralise actuellement son régime de réglementation et ouvre son économie aux investisseurs étrangers. Cela a amené une augmentation très marquée des investissements étrangers directs en Taïwan. Ils ont doublé en 1987, puis encore doublé en 1989 pour atteindre 11,8 milliards de \$ à la fin de cette année.

Le gouvernement taïwanais s'ingère maintenant moins dans l'économie et les sociétés d'état sont privatisées. Le gouvernement reconnaît qu'il faut restructurer le secteur financier pour

canaliser les ressources sur d'autres marchés que celui des titres et dans des secteurs plus productifs. Il continue cependant à valoriser les entreprises qu'il juge stratégiques. Pour les marchés d'exportation, le gouvernement met l'accent sur les produits électroniques destinés aux consommateurs, les systèmes d'informations, les télécommunications et les systèmes de production automatisés. Sur le marché national, il favorise la transformation des aliments, les produits pharmaceutiques, la biotechnologie l'imagerie-diagnostic.

La structure industrielle

Les petites et moyennes entreprises constituent l'armature de l'économie taïwanaise. Elle représente plus de 80 % de la production industrielle. Ces entreprises ont toutefois tendance à être sous capitalisées puisque plus de 90 % d'entre elles ont des capitaux inférieurs à 436 milles \$. Peu d'entre elles ont adopté une stratégie internationale à long terme pour améliorer ses activités et se lancer dans des activités à plus forte valeur ajoutée. La force initiale de Taïwan se trouvait dans son secteur de la transformation à forte utilisation de main-d'oeuvre en particulier dans les domaines de la transformation des aliments, des vêtements et des textiles ainsi que dans la fabrication de "plagiat" en se servant de la technologie mise au point par d'autres. Si ces domaines d'activités ont permis de mieux faire face à l'augmentation des coûts salariaux que dans beaucoup d'autres pays, la réaction des dirigeants d'entreprises est souvent de déménager leurs activités dans des pays où les coûts en main-d'oeuvre sont moins élevés plutôt que de se lancer chez eux dans des activités à plus forte valeur ajoutée. C'est ce qui explique qu'on évalue que les entreprises taïwanaises ont investi environ 5,3 milliards de \$ en 1988 et en 1989 pour implanter des nouvelles installations de production dans les régions à faibles coûts de l'Asie du Sud-Est.

Priorité à la nouvelle technologie

Le gouvernement taïwanais pousse à la restructuration de l'économie afin que celle-ci se dirige de façon plus dynamique vers les secteurs faisant une forte utilisation de technologie et ceux des services.

Certains fabricants taiwanais commencent à s'intéresser à des technologies plus sophistiquées, en particulier à des composantes et à des pièces détachées d'ordinateurs, à des postes de télévision et à des calculatrices. Cependant, beaucoup trouvent encore difficile d'adopter des systèmes de gestion plus modernes et de trouver du personnel qualifié pour accroître leurs activités de R et D. Les petites entreprises qui dominent l'économie taiwanaise trouvent rarement les ressources dont elles ont besoin pour se lancer dans des projets de R et D. Les entreprises taiwanaises dépensent en moyenne 0,5 % de leurs revenus de ventes en R et D, soit moins de la moitié du niveau moyen de dépenses en Corée du Sud.

Le gouvernement taiwanais prévoit investir 17 milliards de \$ dans le développement de technologies de pointe au cours des six prochaines années. Il met l'accent sur le développement de technologies appliquées et de R et D informatisés en finançant des projets choisis de haute technologie ainsi qu'en poussant à la création de nouveaux laboratoires. De plus, le "Hsinchu Science Park", qui a été créé en 1980, est destiné à promouvoir la R et D à haut contenu technologique réalisé par les entreprises nationales et internationales. Plus de 100 entreprises se sont déjà installées dans ce parc et le gouvernement entend favoriser son expansion.

Grâce à ce programme, le gouvernement taiwanais espère que 50 000 taiwanais se consacreront à la R et D en 1996. Il entend au moyen de stimulants fiscaux et d'aide financière directe, porter les dépenses de R et D à 2,2 % du PNB. Il a pour cela repéré cinq secteurs d'activités "vedettes" qui doivent constituer les grands axes de l'élan technologique soit l'information, les produits électroniques d'information, les télécommunications, les systèmes d'automation et les produits de pointes. Dans le cadre de ce processus, le gouvernement viendra également en aide à l'acquisition de technologies étrangères, de compétences en commercialisation, de matières premières et de matériel environnemental.

II Le comportement des investissements

La réglementation en la matière

La stratégie taiwanaise de développement économique à base d'exportations et les contrôles serrés sur le secteur financier ont provoqué l'accumulation d'énormes réserves étrangères. En 1989, celles-ci atteignaient 86,4 milliards de \$. Cette surabondance a contribué aux pressions inflationnistes intérieures. En même temps, elle a amené les États-Unis à se plaindre du déséquilibre commercial entre les deux pays imputables à des pratiques commerciales inéquitables. Le programme de libéralisation économique et financière du gouvernement taiwanais a été motivé, dans une certaine mesure, par la nécessité de réduire ses réserves en les canalisant dans des investissements productifs à l'étranger. Les investissements à l'étranger étaient soumis à des limites très strictes, mais le contrôle de change a été réduit en 1986, année au cours de laquelle on a également adopté une nouvelle politique pour les investissements à l'étranger. Le gouvernement a alors commencé à fournir des renseignements sur les investissements ainsi qu'une aide technique et financière aux investisseurs. Il a créé un fonds de développement et de coopération économique internationale, et mis en place des clubs d'investissements chinois.

Le gouvernement et les institutions financières taiwanaises n'avaient qu'une expérience limitée dans ce domaine étant donné que les investissements à l'étranger avaient été restreints pendant si longtemps. Le gouvernement essaie maintenant de se rattraper. En 1989, le China External Trade Development Council a ouvert un bureau qui s'occupe des institutions étrangères afin d'aider les entreprises taiwanaises à se procurer à l'étranger des technologies de pointe, des matières premières et à acquérir des canaux de distribution. La Banque centrale prête, depuis avril 1990, des dollars américains aux entreprises taiwanaises par l'intermédiaire de la Bank of Communication, la Export-Import Bank, la International Commercial Bank of China et la China Development

Coopération pour des montants atteignant 80 % du coût des projets d'investissement à l'étranger. La Bank of Communication a ouvert récemment une filiale à Amsterdam afin d'aider les taïwanais à prendre pied en Europe.

Évaluation de l'IDE taïwanais

Tout le monde s'entend à reconnaître que l'investissement direct à l'étranger en provenance de Taïwan a augmenté énormément au cours des trois dernières années. Par contre, on ne dispose pas de chiffres précis sur son montant. Les statistiques taïwanaises officielles sur son IDE et celles d'autres pays donnent des chiffres pas très éloignés. Ces investissements taïwanais sont en vérité difficiles à suivre car les gens d'affaires taïwanais traitent par l'intermédiaire de filiales étrangères ou répartissent des investissements entre les divers membres d'une famille afin de limiter les transactions individuelles à un montant inférieur au plafond de 6 millions de dollars à partir duquel ils doivent obtenir la probation du gouvernement dans le cadre du contrôle de change.

Certains prétendent que le montant réel des investissements à l'étranger de Taïwan est cinq fois supérieur aux chiffres déclarés par le gouvernement. Si tel est le cas, les taïwanais pourraient avoir investi environ 5,3 milliards de \$ à l'étranger à la fin de 1989. Le rythme semble s'être accru en 1990 et, d'après une évaluation, il pourrait même avoir atteint 14 milliards de \$ en 1990.

Où va l'IDE taïwanais

Même si les statistiques officielles sur l'IDE taïwanais n'englobent pas tous les investissements fait à l'étranger, elles constituent cependant un indicateur utile des grands axes de ses activités d'investissements. D'après les chiffres officiels pour la période allant de janvier à juillet 1990, c'est l'Asie du Sud-Est qui a été la destination la plus courue des fonds taïwanais, avec environ 39 % du total. Dans cette région, ce sont les pays à bas salaire que sont les Philippines, la Malaisie, l'Indonésie et la Thaïlande qui ont reçu l'essentiel de ces investissements.

En terme de pays, ce sont les États-unis qui ont reçu la part la plus importante des IDE taïwanais dont environ 30 % sont allés en Californie, car il y a une communauté chinoise assez importante dans cet état. 22 % du total a pris la voie de divers pays européens. Il faut ajouter que les Taïwanais ont également investi de façon importante, même si ce ne fut pas de façon officielle, en Chine continentale.

Les motivations

L'IDE taïwanais se dirige vers toute une gamme d'activités dont celles de l'alimentation, des textiles, des loisirs, de l'électronique, des transports, du ciment et de la construction, des produits chimiques, des hôtels, des banques, des marques de commerce et des produits de consommation. Les entreprises taïwanaises ont recours aux investissements étrangers pour améliorer leurs capacités concurrentielles et pour, entre autres,

- acquérir de nouvelles technologies;
- pénétrer de nouveaux marchés;
- mettre en place de nouveaux réseaux internationaux de commercialisation;
- garantir l'accès à des ressources naturelles;
- créer des entreprises dans des régions politiquement stables;
- tirer partie de l'appréciation de la devise taïwanaise; et
- tirer parti des faibles coûts en main-d'oeuvre afin de réduire les coûts de production.

Les secteurs taïwanais d'activités qui font une forte utilisation de main-d'oeuvre, ceux du textile, de la chaussure, des jouets et des produits électroniques de consommation sont particulièrement intéressés à se déplacer vers l'Asie du Sud-Est afin de réduire leurs coûts en main-d'oeuvre. C'est pour des raisons comparables que Taïwan espère tirer parti du relâchement des restrictions au commerce avec la Chine continentale.

Les acteurs

Au départ, les investissements à l'étranger étaient dominés par ceux des plus grandes entreprises taïwanaises. Toutefois, on constate de plus en plus, alors que la situation économique de Taïwan est plus tendue, que ce sont de plus en plus les PME faisant une forte utilisation de main-d'oeuvre qui investissent à l'étranger. Les co-entreprises présentent un intérêt particulier pour ces entreprises les plus petites, étant donné que des partenaires locaux peuvent les conseiller et leur fournir des renseignements sur le marché et des compétences dans ce domaine.

Les investissements taïwanais au Canada

Le Canada n'est pas encore une destination importante pour l'investissement direct étranger de Taïwan. Les gens d'affaires et les consommateurs de Taïwan connaissent peu de chose du Canada et des entreprises canadiennes. Par opposition, les produits et les entreprises américaines ont une bonne image renforcée par la volonté délibérée des taïwanais d'acheter américain afin de réduire le surplus commercial de Taïwan aux États-Unis. Les taïwanais sont très fidèles à un produit une fois qu'ils en ont pris l'habitude et les produits américains ont pris l'avantage à ce titre sur le marché taïwanais. Malgré cela, le Canada a réussi à développer des relations commerciales continues et importantes avec Taïwan qui pourraient amener à des transactions concernant davantage d'investissements. La Chambre de commerce du Canada a ouvert le Bureau canadien du commerce à Taipei et il y a l'Association commerciale Canada Taïwan qui s'efforce de resserrer les liens commerciaux entre les deux pays. Des entreprises canadiennes ont investi à Taïwan dans les secteurs de la Banque, de l'immobilier et de la transformation. Au moins une firme d'avocats a ouvert récemment des bureaux à Taïwan afin de faciliter les relations entre les investisseurs canadiens et taïwanais. On s'efforce également de faciliter l'inscription des étudiants taïwanais dans les établissements d'enseignement canadien afin d'établir des liens entre les deux pays. Il n'y a toutefois pas de relations diplomatiques officielles entre le Canada et Taïwan.

Les investisseurs taïwanais ont maintenant mis en place de vastes réseaux de relations aux États-Unis mais le Canada reste un pays qu'ils connaissent mal. Maintenant qu'ils ont investi de façon massive en Asie du Sud-Est, ils portent un intérêt plus marqué à l'ensemble du marché nord-américain et le Canada se trouve en bonne situation pour tirer parti de cet intérêt. Il peut offrir aux taïwanais des matières premières, des compétences technologiques et l'accès au marché nord-américain dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Des signes avant-coureurs portent à croire que des taïwanais commencent à songer aux possibilités d'investissement au Canada. Le tourisme au Canada en provenance de Taïwan est en croissance. On a en effet décompté, en 1987, 3 674 visites de taïwanais au Canada alors que ce chiffre est passé à 5 132 en 1988. Cela traduit l'approche prudente en matière d'investissements le nombre de gens d'affaires taïwanais qui profitent de vacances pour étudier les possibilités d'investissements.

Exemples d'investissements taïwanais récents au Canada

- Vêtements, gros et détail
- Service d'ingénierie-conseil
- Importation et distribution de produits du plastique
- Importation et exportations de produits de consommation
- Importations d'articles ménager, de quincaillerie
- Articles de sports et cadeaux
- Fabrication et vente de produits de beauté
- Terminaux/caisses électroniques
- Importation et distribution

Source: Investissement Canada.

III. Secteurs de possibilités

Les investisseurs taïwanais s'intéressent aux secteurs à fort rapport de technologie, en particulier le matériel informatique et les logiciels, les composantes et les systèmes électroniques de haute précision, les instruments médicaux, le matériel

environnemental, les télécommunications, la technologie des transports, la machinerie, les éléments de la production aérospatiale, les services financiers intégrés, la biotechnologie et le secteur des produits pharmaceutiques. Les entreprises canadiennes disposant de technologie dans ces domaines constateront probablement que Taïwan peut être une bonne source de capitaux, tout en leur offrant des installations de fabrication et un accès efficace aux marchés de la région du Pacifique.

Le matériel environnemental est un autre domaine qui offre d'énormes possibilités. D'ici l'an 2000, Taïwan aura investi 38 milliards de \$ pour le contrôle de la pollution et la disposition des déchets et le pays cherche activement des partenaires dans ce domaine. On a besoin d'entreprises spécialisées dans les domaines de la pollution de l'air, de l'eau et du matériel de gestion des déchets solides.

Domaines dans lesquels on pourrait intensifier la coopération entre le Canada et Taïwan en matière d'investissements

- Composantes et systèmes électroniques,
- Pièces d'automobiles, pièce détachées
- Avions civils, matériel de protection de l'environnement, ordinateurs, matériel de communications et logiciels
- Produits de biotechnologie et pharmaceutiques
- Science de la matière
- Services financiers intégrés

Source: Ministry of Economic Affairs, Taïwan.

Négociateur à Taïwan

Taïwan a, tout comme Hongkong et Singapour, de nombreuses caractéristiques culturelles de la Chine traditionnelle. Par contre, à la différence de la situation dans ces deux villes, Taïwan n'a pas entretenu de relations privilégiées avec la Grande-Bretagne et peu de Taïwanais parlent l'anglais en dehors de la communauté des affaires.

Comme partout ailleurs en Asie, les cartes d'affaires sont absolument indispensables. On se les échange même lors des rencontres sociales. Vous devrez faire traduire votre carte d'affaires en mandarin.

En Taïwan, ce sont l'âge et le statut social qui confèrent de l'autorité. À la différence du Japon, le système de gestion taïwanais ne prône pas la prise de décision par consensus. On met rarement en question les directives des supérieurs et beaucoup d'entreprises familiales sont dirigées par un patriarche dont les décisions ne sont pas remises en question.

Quand on rencontre des gens d'affaires taïwanais, on incline légèrement la tête et serre la main. Il faut commencer par les personnes les plus âgées.

Contacts

Les gens d'affaires qui veulent chercher des partenaires taïwanais et souhaitent investir dans leurs entreprises doivent se souvenir qu'il n'y a pas de relations diplomatiques entre le Canada et Taïwan. La Chambre de commerce du Canada a un bureau commercial sur place et l'Association d'affaires Canada/Taïwan s'efforce de resserrer les liens commerciaux entre les deux pays. L'assemblée générale annuelle de l'Association se tient en général au mois d'avril, une fois à Taipei et l'autre au Canada. C'est l'occasion pour environ 150 entreprises des deux cotés de se retrouver.

Canada-Taiwan Business Association
a/s de la Chambre de commerce du Canada
55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa, Ontario K1P 6N4
tél : (613) 238-4000
télécopieur : (613) 238-7643

Bureau canadien du commerce à Taipei
365 chemin Fu Hsing nord
13e étage
Taipei, Taiwan
tél : (011-886) 2-713-7268
télécopieur : (011-886) 2-712-7244

Les diverses formes d'investissements

Les stratégies d'investissements sont des instruments concurrentiels

A lors qu'elles doivent travailler dans une économie globale de plus en plus dynamique, les entreprises reconnaissent que tout ce qu'elles font doit contribuer à leurs capacités concurrentielles. Aujourd'hui, les investissements sont rattachés très étroitement aux objectifs stratégiques qui sont conçus pour améliorer la capacité concurrentielle. Les entreprises qui réussissent déterminent soigneusement la situation dans laquelle elle se trouve, leurs objectifs et définissent leurs besoins avant de procéder à des investissements ou d'en solliciter.

L'apport des investisseurs à une entreprise peut aller au delà du financement. Ces investisseurs constituent en effet des sources éventuelles de compétences en affaires, de ressources humaines et de nouvelles technologies. Les investisseurs peuvent également fournir l'accès à de nouveaux marchés. En échange, ils voudront obtenir plus que simplement un bon rendement sur leurs investissements. Ils cherchent à améliorer leurs propres situations stratégiques et leurs capacités concurrentielles. Cela veut dire qu'ils chercheront peut être à investir dans une entreprise qui pourra leur fournir des compétences qu'ils n'ont pas, leur permettre de réaliser des économies d'échelle, d'avoir accès à de nouveaux marchés ou à des technologies novatrices.

On s'efforce, de façon idéale, de chercher un investisseur dont les préoccupations stratégiques correspondent aux vôtres et dont les points forts complètent également les vôtres. Cela permet ainsi de disposer de compétences et de ressources dont on a besoin mais qu'on ne trouve pas au sein de sa propre entreprise.

Partir à la recherche d'investisseurs éventuels sans avoir une idée précise de ce que sont vos propres préoccupations

stratégiques vous expose à plusieurs risques d'échec. Tout d'abord, les investisseurs expérimentés voudront voir la preuve d'une planification claire et soignée. En second lieu, vous pourriez associer votre entreprise à quelqu'un dont les attentes ne concordent pas avec les vôtres et qui pourraient nuire au développement de votre entreprise ou la faire dévier. Si les investisseurs ont soigneusement préparé leurs plans d'investissement et que vous ne l'avez pas fait, vous vous exposez à ce que l'entente serve bien leurs fins et pas les vôtres. La réussite d'un investissement tient au fait que chaque partenaire y trouve son avantage. Ce ne peut être le cas que quand tous les partenaires ont une idée précise de ce qu'ils attendent, de ce que sera l'apport de chacun et de ce que sont les objectifs ultimes.

Après avoir exporté ses produits avec succès au Canada, Hyundai a décidé de commencer à fabriquer des Sonatas au pays. Il a construit une usine de 300 millions de \$ et, en plus, une usine de pièces de 19 millions.

Façon traditionnelle de prendre de l'expansion à l'étranger

Il y a plusieurs façons traditionnelles d'investir à l'étranger auxquelles les entreprises ont eu recours bien avant la globalisation de l'économie favorisée par le développement de nouveaux instruments stratégiques.

Une approche par étapes

De façon traditionnelle, les entreprises investissaient à l'étranger pour avoir accès à de nouveaux marchés et accroître la vente de leurs produits. Le cheminement suivait en général un modèle bien connu. Tout d'abord, l'entreprise trouve un distributeur. Si l'entreprise prospère, on ouvre alors un bureau dont la fonction est de commercialiser le produit. Si la demande continue à s'accroître, l'entreprise voudra alors ouvrir une installation locale de fabrication.

Prenons, par exemple, le cas d'un fabricant japonais qui a mis au point une technologie à faible coût pour la fabrication de bandes de haute qualité. Le produit se vend 25 % moins cher que les produits concurrents. Les ventes sont encourageantes au Japon et sur les autres marchés. On prend alors la décision de prendre de l'expansion au Canada. On choisit alors une entreprise canadienne qui s'occupera de la distribution. L'entreprise canadienne en question s'occupera de l'entreposage, de la promotion, de la distribution et des ventes.

Le distributeur fait bien son travail et les ventes progressent. Cela peut inciter l'entreprise japonaise à poursuivre l'expérience. Elle voudra alors ouvrir un bureau de représentation au Canada ayant un gestionnaire à sa tête, éventuellement un Canadien. Ce bureau prend progressivement en charge le rôle de commercialisation et de promotion, laissant la distribution au premier partenaire. Si les choses se déroulent bien, le fabricant japonais de rubans peut décider de les fabriquer au Canada. Là, l'entreprise cherche un partenaire disposant d'installations qui conviennent. Elle peut également chercher à acheter une telle installation ou, si il n'y en a pas, construire une nouvelle usine. Cela fait, elle pourra vouloir mettre en place son propre réseau de distribution au Canada.

Cette approche par étapes est prudente et fort censée et reste caractéristique d'un nombre importants d'investissements directs étrangers. Les entreprises canadiennes cherchant des partenaires à l'étranger pourront offrir de distribuer leurs produits comme première étape du développement d'un partenariat.

L'acquisition d'une entreprise

Les acquisitions sont souvent perçues comme des façons rapides de prendre de l'expansion sur les marchés étrangers. Elles réussissent souvent mais uniquement

après que les entreprises se soient implantées de façon marquée sur le marché et établi de bonnes relations de travail avec l'entreprise qu'elle veulent acquérir. Les acquisitions peuvent représenter des avantages pour les deux entreprises concernées, mais il faut du temps et de l'argent pour que tout se passe bien.

Bazz Inc, le plus important producteur canadien de lampes portables halogènes et incandescentes a passé un accord de co-entreprise avec Jea Shen Industries Col. Ltd. de Taiwan.

La nouvelle entreprise qui porte le nom de Bazz Taiwan, produira des lampes portables et fixes à halogènes destinées à l'exportation aux États-Unis et en Europe. Bazz vend 80 % de sa production au Canada et 20 % aux États-Unis. Jea Shen exporte 90 % vers l'Europe de l'Ouest, l'Amérique du Nord et le Japon. Avant la co-entreprise, Jea Shen fournissait des produits d'éclairage à Bazz pour une année au cours de laquelle ils ont instauré de bonnes relations. Cela les a incités à resserrer leurs formes de coopération. Bazz amènera son travail de conception alors que Jea Shen s'occupera de la production en tirant partie des faibles coûts de la main-d'oeuvre de Taiwan.

Toutes les acquisitions n'impliquent pas nécessairement de prendre le contrôle d'une entreprise. Certains investisseurs préfèrent s'en remettre à des partenaires motivés et expérimentés pour gérer l'entreprise alors qu'elles ne prennent qu'une participation minoritaire. Si toutefois l'investisseur veut modifier de façon fondamentale l'orientation stratégique d'une entreprise, il cherchera à acquérir au moins 51 % des parts.

Les gens d'affaires asiatiques n'investissent pas à la légère. Ils font beaucoup plus de recherches que la plupart des entreprises nord-américaines et sont sensibles aux différences culturelles qui pourraient nuire à l'acquisition. C'est pourquoi les asiatiques n'hésitent pas à faire appel à des ressources locales comme les entreprises de recherches sur les marchés, les avocats, les comptables pour obtenir des renseignements sur le marché et des conseils sur la façon de gérer leurs acquisitions.

Les droits de licence

D'un point de vue d'investisseur, l'attribution d'une licence est la façon la plus facile d'obtenir accès à de nouveaux marchés. Les licences peuvent impliquer des droits de fabriquer, de distribuer ou de commercialiser un produit. Le contrat fixe les détails et précise le montant des droits (en règle générale en pourcentage des ventes),

la période pendant laquelle elle est en vigueur et d'autres conditions. L'application de ces droits peut ou non être soumise à des limites géographiques. Les entreprises japonaises du secteur pharmaceutique se sont très bien servies de l'attribution de licence de produits pour réaliser des ventes sans investissements importants en argent ou en temps de gestion.

Une des nombreuses variantes de l'attribution d'une licence est celle d'une attribution mutuelle d'une licence dont se servent souvent les entreprises oeuvrant dans les secteurs faisant une forte utilisation de recherche et de technologie. C'est ainsi qu'une des plus importantes entreprises coréennes d'électronique, Samsung, a une entente avec IBM en Corée pour partager les brevets concernant la technologie utilisée pour la conception de la fabrication des semis conducteurs.

Les nouvelles stratégies d'investissements

Les nouvelles stratégies d'investissements élaborées par les entreprises au cours des dix dernières années s'en remettent davantage au partenariat et à la coordination. Moins intéressées par des acquisitions, ces stratégies s'efforcent de coordonner les activités et les intérêts stratégiques d'entreprises distinctes qui ont accepté de contribuer à un projet de coopération.

Les ententes de commercialisation en commun

Ce type d'entente suppose d'avantage que de simplement trouver un distributeur local pour vos produits. Une entente de commercialisation en commun est un type d'alliance stratégique dans laquelle les entreprises coopèrent ensemble afin d'atteindre les objectifs de commercialisation essentiels au bien-être des deux partenaires. Ces ententes supposent des engagements importants de la part des intervenants. Elles permettent à une entreprise de prendre rapidement de l'expansion dans un nouveau marché étranger en partageant la commercialisation de ses produits avec une autre entreprise. C'est ainsi que les entreprises oeuvrant dans des secteurs très instables peuvent vouloir parvenir à pénétrer rapidement le marché avec leurs produits avant que celui-ci ne soit envahi par la

Les alliances stratégiques ont joué un rôle important pour le succès des entreprises à croissance rapide comme Pelorus Navigation Systems à Calgary en Alberta. Pelorus fabrique des systèmes d'atterrissage pour les aéroports régionaux et détient des marchés en Amérique du nord, dans la région Asie-Pacifique et en Europe. Son plan d'attaque complet prévoyait un certain nombre d'alliances stratégiques avec de grandes entreprises bien implantées du secteur aérospatial à travers le monde qui avaient acquis de nouvelles technologies et de nouveaux marchés. Alors qu'elle n'avait qu'un personnel de 30 personnes, Pelorus a pu avoir recours à ces partenaires pour acquérir la crédibilité nécessaire pour faire des soumissions de gros contrats pour plusieurs unités et étalés sur plusieurs années.

En Australie, Pelorus a fait équipe avec GEC Marconi Defense, une entreprise dont le siège est à Sydney, afin que sa technologie puisse servir à préparer des soumissions pour d'importants contrats de défense. Alors que la relation entre ces deux entreprises est attirante en elle-même, le GEC est allé jusqu'à générer de nouvelles possibilités pour Pelorus en Papouasie Nouvelle Guinée et en Nouvelle Zélande. En plus, GEC a aidé Pelorus à vendre 300 de ses systèmes de navigation au gouvernement australien.

concurrent. Si une entreprise ne dispose que d'une petite force de vente sur un marché cible important, elle peut s'entendre avec une entreprise locale bien implantée dans le même secteur. En échange d'une part des profits, une entreprise locale peut utiliser son propre réseau de communications pour acheminer le produit vers les consommateurs alors que l'investisseur parvient rapidement à la visibilité et pénètre le marché. Dans certains cas, il est possible de passer des ententes réciproques entre des entreprises implantées sur les marchés distincts, en tirant parti des réseaux de distribution de chacune des entreprises afin que chacune d'elles tire parti du réseau de distribution de l'autre.

Les ententes de co-production

Dans ce type d'alliance, les entreprises coopèrent de façon à fabriquer des produits. La forme la plus simple de co-production est celle de fabrication à contrat ou en échange d'une redevance. On peut en donner comme exemple une entreprise asiatique qui s'organise pour faire fabriquer ses produits au Canada en fournissant toute la technologie nécessaire à une entreprises canadienne répondant à ses exigences. Les accords de co-production peuvent devenir assez complexes. Certaines installations de production peuvent fabriquer le même produit sous diverses marques de commerce pour diverses organisations de commercialisation. De plus, les ententes réciproques de fabrication peuvent permettre aux entreprises installées dans divers pays de coopérer pour fabriquer chacune les produits de l'autre sur son propre territoire.

Les ententes de R et D

Il n'y a que peu d'entreprises, si il y en a, à avoir l'expertise ou les ressources nécessaires pour s'adonner à tous les travaux de recherche qu'elles voudraient. Une façon d'étirer les ressources et de passer des ententes de coopération en R et D. Il n'y a pas que les grandes entreprises à vouloir passer de telles ententes. Beaucoup de R et D fort valables et réalisés par de petites entreprises qui ont la souplesse et l'innovation nécessaires pour rester à la fine pointe de leurs domaines. Beaucoup de ces entreprises entrent dans des partenariats avec des entreprises plus grandes qui assument le financement, le soutien technologique, la commercialisation globale et la distribution de ses produits. La grande entreprise peut également constituer le client principal pour les produits de la plus petite, réduisant ainsi le risque que cette dernière encoure en s'adonnant à de la R et D novatrices. En échange, le partenaire le plus gros est débarrassé de quantité des aspects complexes de la R et D novatrices. Il peut retirer des récompenses financières importantes d'un tel investissement dans une entreprise plus petite si l'innovation s'avère une réussite sur le marché.

La plus grande entreprise taïwanaise, Formosa Plastics, fabrique des plastiques industriels, des fibres acryliques, de la rayonne, du nylon et des textiles. La famille Wang qui la dirige voulait s'assurer de contrôler le flux ininterrompu de la transformation dans une région stable du monde. C'est pourquoi ils ont construit une usine évaluée à 1,8 milliards de \$ à Port Comfort au Texas, près de l'industrie pétrochimique. Formos plastic et Nan Ya plastics ont conjointement mis sur pied Rexworth Trust Co. au Canada.

Les co-entreprises

Cette technique d'investissements est devenue à la mode au cours des années 60 alors que des entreprises américaines se heurtaient à des problèmes pour pénétrer le marché japonais. L'utilisation des co-entreprises s'est répandue sur les marchés de plus en plus concurrentiels du début des années 80. Les co-entreprises imposent aux partenaires de s'engager à fond pour créer et financer une entreprise tout à fait nouvelle. Dans la co-entreprise classique, chaque partenaire possède la moitié de la nouvelle entreprise, mais il y a beaucoup de variations à ce schéma autant qu'il y a de motivation pour une co-entreprise. Pour qu'une co-entreprise ait un sens, il faut que chaque partenaire apporte quelque chose que l'autre n'a pas. Dans le cas des co-entreprises entre des entreprises japonaises et nord-américaines au cours des années 60, le partenaire nord-américain apportait plus souvent le produit alors que le partenaire japonais assurait la pénétration du système japonais complexe de distribution.

Far Eastern Textile Ltd, l'Union Chemical Corporation de Taïwan et Mitsui & Co. Japon se partagent en deux la nouvelle usine de Union Carbide qui sera construite à Prentiss en Alberta. Cette usine est construite afin de faire face à l'augmentation prévue de la demande de polyester dans la région Asie-Pacifique. En réalisant une co-entreprise avec l'Union Carbide, les trois partenaires s'assurent eux-mêmes d'approvisionnements suffisants.

Parvenir à se comprendre

Il y a beaucoup de différences manifestes et moins manifestes entre les cultures canadiennes et asiatiques.

Il est donc essentiel de tenir compte de ces différences et d'en venir à bout pour négocier et gérer avec succès un partenariat dans la région Asie-Pacifique

La langue

Les communications avec les gens d'affaires de l'Asie-Pacifique impose de venir à bout des écarts de points de vue culturels ainsi que de la barrière des langues. Les Australiens parlent anglais après tout, mais avec des différences subtiles et significatives. À moins qu'on ne prête attention aux nuances culturelles, on peut ne rien réaliser d'important.

Le problème prend encore plus d'ampleur quand on traite avec des gens dont la langue maternelle n'est pas l'anglais, ou qui ne parlent pas du tout l'anglais. Même si les termes que vous utilisez, ainsi que votre vis-à-vis, sont traduits correctement et lentement, il se peut fort bien que le sens complet ne soit pas bien retransmis. Quand un homme d'affaires japonais hésite et répond à votre demande en vous disant que "cela pourrait présenter des difficultés", il vous dit en vérité, "non".

Il est évidemment indispensable d'avoir recours aux services d'un bon traducteur. Faire traduire votre proposition de service dans la langue de votre hôte présente un intérêt pratique tout en manifestant une attitude courtoise. Il faut éviter de se servir du jargon canadien des affaires du genre "tout ce qui compte" ou de cliché comme "bien rodé". Sachez aussi que si votre vis-à-vis hoche la tête et sourit, cela ne veut pas nécessairement dire qu'il vous comprend.

Lors de vos discussions, il faudra que vous soyez délicat, patient et poli. Quand vous parlez, arrêtez-vous fréquemment et

demandez à vos interlocuteurs s'ils ont des questions. Proposez leur de parler entre eux. Donnez l'impression, aussi difficile que ce soit, que le temps n'est rien pour vous et que la seule chose que vous cherchez est de communiquer pleinement et honnêtement avec eux.

Les valeurs relatives

Les objectifs recherchés par les gens d'affaires asiatiques sont souvent beaucoup plus complexes que ceux des gens d'affaires nord-américains. Il est évident qu'ils cherchent à faire des profits, mais les asiatiques recherchent également les avantages à long terme. Ils s'efforcent de trouver des relations d'affaires simples entre gens de confiance et compatibles.

La plupart des gens d'affaires canadiens pensent en termes de résultats au trimestre sur l'autre, une perspective à deux ans est fort éloignée. Les Asiatiques ont à l'esprit des perspectives de 5, 10 ou 20 ans. C'est pourquoi ils préfèrent procéder lentement, car une fois qu'ils seront engagés, ce sera pour longtemps. Les premières réunions leur serviront simplement à mieux vous connaître et à déterminer si vous êtes le type de personne avec qui ils souhaitent faire des affaires.

Nombreux sont les Nord-Américains qui sont frustrés par la lenteur et la complexité apparentes des négociations en Asie. Il se peut que de nombreuses personnes soient impliquées dans la prise de décision chez vos interlocuteurs et que vous ayez du mal à savoir quels sont ceux qui détiennent le pouvoir. Au sein des entreprises nord-américaines, les décisions sont le plus souvent prises par un petit groupe de personnes qui doivent ensuite chercher à obtenir à l'intérieur l'approbation pour que la stratégie puisse être mise en place. Dans un grand nombre de pays asiatiques, et en particulier au Japon, les personnes qui appliquent les politiques auront déjà participé au processus de prise de décisions.

Les avocats et les documents juridiques

Les gens d'affaires en Asie se fient d'avantage à leur compréhension et à leur confiance qu'à des contrats formels. C'est pourquoi la plupart des asiatiques seraient vexés si vous ameniez un avocat avec vous à une réunion. Ce serait la même chose pour eux que si vous veniez avec un poli-cier. Cela ne se fait pas et créerait une atmosphère de méfiance qui ruinerait la négociation.

Pour répondre aux attentes des personnes du Siège Social de l'entreprise, il vous faudra un moment donné une entente écrite, mais gardez là aussi simple que possible. Ne la présentez pas à la table avant que la négociation ne soit terminée. Si vos partenaires asiatiques ont des doutes sur les négociations, rien, et sûrement pas un document juridique, ne sauvera l'entente.

Échange des cartes d'affaires

L'échange des cartes d'affaires est un rituel important en Asie. Toutes les personnes que vous rencontrerez vous en offriront une et espèrent en obtenir une en retour. Quand vous remettrez une de vos cartes d'affaires à un Asiatique, il l'étudiera soigneusement. Votre carte devra être imprimée en anglais d'un côté et dans la langue de l'investisseur sur l'autre. Les deux côtés devraient donner la même image de qualité et il ne faudrait pas que la carte ait l'air d'avoir été faite spécialement pour cette réunion. Les slogans publicitaires ne sont pas bienvenus sur les cartes d'affaires.

Les formes de discours

Quand ils se parlent entre eux les Asiatiques, qu'ils soient Japonais, Coréen ou Chinois mettent leur nom devant leur prénom. Par contre, quand ils parlent anglais ou traitent avec des Occidentaux, ils suivent l'usage occidental et le nom suit le prénom. C'est ce que vous constaterez sur leurs cartes d'affaires. Appelez toujours la personne par son nom, précédé d'un titre comme monsieur, madame ou mademoiselle. On peut aussi utiliser un titre comme Docteur ou Directeur s'il apparaît sur une

carte d'affaires. N'appelez jamais quelqu'un par son prénom sans y avoir été invité expressément.

Votre présentation

Votre présentation est l'élément le plus important dont vous disposez pour expliquer ce que vous proposez et ce que vous recherchez. En préparant celle-ci, incorporez-y autant d'éléments visuels que possible étant donné qu'il constitue le meilleur moyen de venir à bout des entraves aux communications. Ces éléments visuels devraient décrire l'ensemble de la situation et être compréhensibles même par les personnes qui ne parlent pas l'anglais. Rédigez toutefois vos titres, en-têtes, ou autres en anglais. Autrement vous donneriez la fausse impression que vous parlez leur langue.

Les acétates pour rétroprojecteurs sont la meilleure façon de faire des présentations. Plus faciles à transporter ils nécessitent moins de matériel que les diapositives. Pratiquement tout bureau dispose d'un rétroprojecteur ou peut facilement s'en procurer un, mais assurez-vous d'en réserver un avant votre réunion. Faites préparer vos acétates pour rétroprojecteur par un professionnel et évitez les formules à l'emporte-pièce qui font penser à la vente forcée à l'occidentale.

Documents de travail

Quand il s'agit de maîtriser son sujet, on ne peut pas se préparer trop attentivement. Les gens d'affaires asiatiques ont un appétit insatiable pour le détail. Immédiatement après une bonne présentation visuelle, un livret d'information détaillé serait l'instrument le plus utile. Il peut prendre la forme de feuille entrelées abordant sujet par sujet. Si vous l'avez préparé soigneusement avec votre personnel, aucune question ne devrait vous désemparer. Vous pourrez également rajouter des questions ou des sujets à ce document en fonction des questions qui vous seront posées lors de votre présentation.

Dépliants

Préparez des dépliants que vous pouvez laisser aux personnes avec qui vous allez négocier. Si vous cherchez à trouver un investissement qui aura une utilité précise pour un produit donné, remettez un feuillet de spécification du produit en même temps que votre carte d'affaires. La description du produit peut se faire en anglais mais le résumé de la proposition doit être traduit dans la langue du pays. Assurez-vous que toutes les personnes présentes à la réunion ont bien un dépliant car vous aurez du mal à déterminer qui détient le pouvoir chez les personnes avec qui vous négociez.

Les clés du succès

Réussir à négocier dans la région d'Asie-Pacifique requiert de la délicatesse, de la patience et du travail. Il faut prendre le temps de bien vous préparer et faire des efforts sincères pour comprendre l'état d'esprit et les préoccupations de vos partenaires. Il se peut que vous ne parveniez pas à une entente, mais au moins vous aurez fait tout ce qui était possible pour vous assurer que vous ne vous serez pas heurté de front aux barrières de l'incompréhension.

Bank of Montreal
Banque Hongkong du Canada

JE VOUDRAIS AVOIR PLUS DE RENSEIGNEMENTS SUR LA BANQUE DE HONGKONG DU CANADA ET LES SERVICES QU'ELLE OFFRE. JE M'INTÉRESSE AU COMMERCE CANADA/ASIE

NOM _____

NOM DE L'ENTREPRISE _____

ADRESSE _____

TÉLÉPHONE # _____

TÉLÉCOPIEUR _____

PRODUIT PARTICULIER/SERVICE/RÉGION GÉOGRAPHIQUE QUI VOUS INTÉRESSENT _____

ÉTRANGERS

ent

quer pourquoi vous recherchez des investisseurs dans la région d'Asie-pacifique par rapport à d'autres régions du monde;

Énumérez les caractéristiques des investisseurs que vous recherchez en fonction de la taille de l'entreprise; de ce que vous attendez de lui (capital, technologie, compétence en gestion...) et les besoins stratégiques complémentaires; Établissez un plan d'action détaillé indiquant des points de repère tout au long du processus;

L'action doit prévoir un calendrier indiquant les dates limites pour chacune des étapes; et

Établissez un budget détaillé indiquant combien vous pouvez vous offrir de dépenser pour trouver des investisseurs. Gardez à l'esprit que vous n'y réussirez peut-être pas et que les fonds ainsi dépensés n'auront peut-être pas de rendement.

éments

et au cours des cinq années à venir de la société.

Quel est son secteur d'activités? Quelles

soient ses forces et ses faiblesses par rapport à vos concurrents?

Déterminez les types éventuels des investisseurs:

Quel type d'investisseur cherchez-vous? par exemple une banque, une grande entreprise, des PME, des entreprises privées?

Dressez la liste de vos ressources:

Qui va faire la recherche d'investissement et combien d'argent pouvez-vous consacrer à la recherche d'un investisseur? N'oubliez pas d'inclure les frais de déplacements ou de ventes mais également les coûts de recherches. Peut-être souhaitez-vous également prévoir le coût d'un expert-conseil.

Préparez un plan d'action:

Préparez une liste détaillée d'étapes que vous devrez suivre commençant au début de la recherche et se terminant avec les négociations. Ajoutez-y des indications des dates pour pouvoir procéder à un suivi, tout en restant souple dans le cas où les choses évolueraient de façon différente.

AT

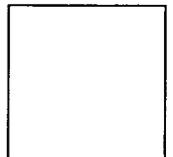
Dépliants

Préparez des dépliants que vous laissez aux personnes avec qui vous négociez. Si vous cherchez à trouver un investissement qui aura une certaine rentabilité, renvoyez-leur un produit donné, renvoyez-leur un let de spécification du produit, un calendrier de spécification du produit, un calendrier de temps que votre carte d'affaires, une description du produit peut être en anglais mais le résumé de la description doit être traduit dans la langue de la personne. Assurez-vous que toutes les informations importantes présentes à la réunion ont été envoyées avant car vous aurez du mal à expliquer plus tard qui détient le pouvoir chez l'autre partie avec qui vous négociez.

Les clés du succès

Réussir à négocier dans la région du Pacifique requiert de la délicatesse, de la patience et du travail. Il faut prendre le temps de bien vous préparer, de faire des efforts sincères pour comprendre les préoccupations de l'autre partie. Il se peut que vous n'arriverez pas à une entente, mais au moins vous aurez fait tout ce qui était possible pour vous assurer que vous n'avez pas heurté de front aux barrières de l'incompréhension.

BANQUE DE HONGKONG DU CANADA
SERVICES COMMERCIAUX
BUREAU 400,
885 WEST GEORGIA STREET
VANCOUVER, C.B.
V6C 3E9
A/S DE SERVICE DU MARKETING



Allez de l'avant

Obttenir un investissement pour une entreprise est un processus long et complexe. Il n'y a pas de formules simples pour y parvenir. Vous pouvez cependant suivre un certain nombre d'étapes qui vous assureront de progresser dans la bonne voie.

Votre plan d'investissement

L'étape la plus fondamentale est peut-être de préparer un plan d'investissement pour votre entreprise. Trouver un nouvel investissement est comme lancer un nouveau produit: c'est un exercice de commercialisation qui doit être planifié et coordonné de façon soigneuse. Un plan d'investissement doit respecter plusieurs caractéristiques importantes:

- Découler de votre plan d'affaires et être intégré à celui-ci en montrant pourquoi cet investissement est nécessaire pour l'atteinte de votre objectif d'ensemble pour l'entreprise;
- Expliquer pourquoi vous recherchez des investisseurs dans la région d'Asie-pacifique par rapport à d'autres régions du monde;
- Définir les caractéristiques des investisseurs que vous recherchez en fonction de la taille de l'entreprise; de ce que vous attendez de lui (capital, technologie, compétence en gestion...) et les intérêts stratégiques complémentaires;
- Comprendre un plan d'action détaillé précisant des points de repère tout au long du processus;
- Plan d'action doit prévoir un calendrier avec des dates limites pour chacune des phases; et
- Comprendre un budget détaillé indiquant combien vous pouvez vous offrir de dépenser pour trouver des investisseurs. Gardez à l'esprit que vous n'y parviendrez peut-être pas et que les fonds ainsi dépensés n'auront peut-être aucun rendement.

Ingrédients essentiels d'un plan pour la recherche d'investissements

Objectifs stratégiques:

Que cherchez-vous à obtenir d'un investisseur éventuel, maintenant et au cours des cinq années à venir? La réponse devrait être partie intégrante de votre stratégie de société.

Situation concurrentielle:

Quelle est la situation concurrentielle de votre entreprise au sein de son secteur d'activités? Quelles sont ses forces et ses faiblesses par rapport à vos concurrents?

Déterminez les types éventuels des investisseurs:

Quel type d'investisseur cherchez-vous? par exemple une banque, une grande entreprise, des PME, des entreprises privées?

Dressez la liste de vos ressources:

Qui va faire la recherche d'investissement et combien d'argent pouvez-vous consacrer à la recherche d'un investisseur? N'oubliez pas d'inclure les frais de déplacements ou de ventes mais également les coûts de recherches. Peut-être souhaitez-vous également prévoir le coût d'un expert-conseil.

Préparez un plan d'action:

Préparez une liste détaillée d'étapes que vous devrez suivre commençant au début de la recherche et se terminant avec les négociations. Ajoutez-y des indications des dates pour pouvoir procéder à un suivi, tout en restant souple dans le cas où les choses évolueraient de façon différente.

En préparant votre plan d'investissement, soyez prêt à procéder à des recherches détaillées qui prennent du temps. Un plan ne peut pas être meilleur que les renseignements et les hypothèses sur lesquelles il repose. Trouvez le maximum de renseignements possibles sur la région d'Asie-Pacifique, les intérêts stratégiques de ces entreprises, les caractéristiques de ses investisseurs et où vous pouvez vous adresser pour obtenir de l'aide afin d'entrer en relation avec ses investisseurs.

Les réseaux

L'utilisation des réseaux est un élément important à la fois de la recherche que vous entreprenez en construisant votre plan et de la promotion de l'investissement lui-même. Cela signifie que vous commencez les contacts avec les personnes que vous connaissez — banquier, avocat, dirigeant du gouvernement, fournisseur, client, association d'affaires — et les personnes qu'ils connaissent. Informez-vous de ce qu'ils savent des investisseurs de la région de l'Asie-Pacifique. Entretiennent-ils des relations dans la région? Ont-ils des suggestions à vous faire sur la façon d'aborder votre problème? N'oubliez pas d'inclure les banques ou d'autres entreprises de la région de l'Asie-Pacifique dans votre réseau.

Les associations d'affaires

Plusieurs associations d'affaires ont été mises sur pied tout particulièrement pour promouvoir un resserrement des liens entre le Canada et les pays de la région de l'Asie-Pacifique. Vous trouverez la liste de ces contacts à la fin de chaque section sur un pays. De plus, il y a des organisations au mandat plus vaste qui s'intéressent à l'ensemble de ces régions. L'organisme régional le plus important est peut être Fondation Asie-Pacifique

Foires commerciales et conférences

Outre les réseaux et les associations d'affaires, les foires commerciales et les conférences, tant au pays qu'à l'étranger, sont une excellente source de contacts

avec les gens d'affaires de la région d'Asie-Pacifique. Les journaux professionnels de votre secteur d'activités sont également une bonne source de renseignements sur les foires commerciales à venir. Vous pouvez également y trouver des renseignements sur les investissements dans les secteurs d'activités. Les associations d'affaires, qui pour la plupart produisent des lettres d'information, peuvent également être de bonnes sources de renseignements sur les foires commerciales et les conférences à venir. N'oubliez pas que la plupart de ces associations ont des réunions régulières et des conférences annuelles. Les personnes qui n'en sont pas membres peuvent assister à certains de ces événements.

Les postes diplomatiques

La plupart des pays de la région de l'Asie-Pacifique ont une représentation diplomatique au Canada. Il y a des conseillers commerciaux dans la plupart de ces ambassades. Certains de ces pays ont mis sur pied des organisations qui se dédient au commerce et aux investissements comme l'Office japonais du commerce extérieur (JETRO) qui a des succursales au Canada.

Le Canada a également sa propre organisation diplomatique dans la plupart des pays de la région de l'Asie-Pacifique. Il y a des responsables des échanges commerciaux dans la plupart de ces missions diplomatiques et, dans certain cas des conseillers en investissements. La première chose à faire pour s'informer sur la représentation canadienne à l'étranger est de s'adresser au responsable du secteur au Ministère des affaires extérieures et du Commerce international.

Aide gouvernementale

Le gouvernement fédéral et les divers gouvernements provinciaux canadiens peuvent fournir des renseignements importants et des formes d'aide pour la recherche d'investisseurs dans la région de l'Asie-Pacifique. Vous pouvez vous adresser au bureaux régionaux d'Industrie, Science et Technologie du Canada qui vous fournira des renseignements ou vous dira où vous adresser.

Affaires extérieures et commerce
extérieur Canada
Direction des programmes d'exportation
en investissement
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
tél : (613) 996-1328
télécopieur : (613) 995-5773

Industrie, Science et Technologie Canada
(ISTC)
Planification et opérations
Succursale des affaires internationales
235, rue Queen
Est, 1er étage
Ottawa, Ontario K1A 0H5
tél : (613) 954-4182
télécopieur : (613) 954-2682
télex : 053-4123

Investissement Canada
Promotion de l'investissement
240, rue Sparks
Ouest, 5e étage
Ottawa, Ontario K1A 6A5
tél : (613) 992-4916
télécopieur : (613) 996-2515

Les provinces les plus importantes ont des bureaux dans certains des pays de la région. Certains ministères provinciaux qui s'occupent du développement industriel ont également pour mission d'aider les entreprises cherchant des investisseurs à l'étranger.

Ciblage de l'entreprise

Une fois que vous avez cerné le type d'investissement que vous voulez, vous pouvez rétrécir le champ de vos recherches à un petit nombre d'entreprises

Trouvez d'abord tout ce qui est possible sur celles-ci, leur organisation, qui en sont les propriétaires, leurs ventes, leurs réserves, leurs philosophies, leur style de gestion et la productivité de leurs recherches. On peut généralement se procurer ces documents dans des bases de données ou des articles de journaux qui sont du domaine public. En procédant à cette recherche, vous verrez apparaître un ou deux candidats privilégiés. Par contre, vous ne pourrez pas tout apprendre sur eux. Les renseignements que vous trouverez ainsi seront utiles pour adapter votre proposition d'investissement aux besoins de l'investisseur éventuel et à la conduite de vos négociations.

En préparant votre proposition, gardez à l'esprit ce que vous attendez de l'investisseur éventuel. Annoncez "réunissons-nous et voyons si nous pouvons parvenir à quelque chose" manque de précision. Il est nécessaire que vous donniez à l'investisseur éventuel les détails de votre plan, et vous devez par contre certainement lui en dire assez pour qu'il soit intéressé à vous rencontrer. Afin que votre discussion soit efficace, vous devriez savoir avec précision ce que vous recherchez. N'oubliez pas enfin que votre plan peut être suffisamment souple pour vous permettre de vous adapter à une contre proposition d'un investisseur éventuel.

Engagement

Comme dans la plupart des cas en affaires, il vaut mieux ne rien faire que de le faire à moitié. La recherche d'investissement peut être coûteuse, prendre du temps et même être frustrante. Il y a toujours le risque très réel que vos efforts n'aboutissent à rien. Vous n'avez aucune garantie de succès mais vous pouvez minimiser les risques d'échecs au moyen d'un planification attentive et en vous engageant à suivre le processus jusqu'au bout.



Banque Hongkong du Canada

Succursales au Canada

COLOMBIE-BRITANNIQUE

ABBOTSFORD
32412 S. FRASER WAY
ABBOTSFORD, B.C.
V2T 1X3
TEL. (604) 853-1411

BURNABY
HASTINGS & GILMORE
4106 E. HASTINGS
BURNABY, B.C.
V5C 2J4
TEL. (604) 294-9431

KINGSWAY & ROYAL OAK
5210 KINGSWAY
BURNABY, B.C.
V5H 2E9
TEL. (604) 438-6411

LOUGHEED & NORTH ROAD
9932 LOUGHEED HWY.
BURNABY, B.C.
V3J 1N3
TEL. (604) 421-5611

CAMPBELL RIVER
1000 SHOPPERS ROW
PO BOX 160
CAMPBELL RIVER, B.C.
V9W 5A7
TEL. (604) 286-0011

CHILLIWACK
9345 MAIN STREET
CHILLIWACK, B.C.
V2P 4M3
TEL. (604) 795-9181

CRANBROOK
928 BAKER STREET
CRANBROOK, B.C.
V1C 1A5
TEL. (604) 426-7221

DELTA
8701-120TH STREET
DELTA, B.C.
V4C 6R4
TEL. (604) 590-3141

HANEY
11955 - 224TH STREET
PO BOX 220
MAPLE RIDGE, B.C.
V2X 7G1
TEL. (604) 467-1131

KAMLOOPS
275 LANSLOWNE STREET
PO BOX 697
KAMLOOPS, B.C.
V2C 5L7
TEL. (604) 374-6633

KELOWNA
384 BERNARD AVENUE
PO BOX 634
KELOWNA, B.C.
V1P 7P2
TEL. (604) 763-3939

LANGELY
20437 FRASER HWY.
LANGELY, B.C.
V3A 4R5
TEL. (604) 530-5331

NANAIMO
70 COMMERCIAL STREET
NANAIMO, B.C.
V9R 5C4
TEL. (604) 753-2401

NEW WESTMINSTER
COLUMBIA STREET
600 COLUMBIA STREET
NEW WESTMINSTER, B.C.
V3M 1A5
TEL. (604) 524-1141

SIXTH & FIFTH STREET
504 SIXTH STREET
NEW WESTMINSTER, B.C.
V3L 3B4

NORTH VANCOUVER
1457 LONSDALE AVENUE
NORTH VANCOUVER, B.C.
V7M 2H9
TEL. (604) 980-2451

PENTICTON
294 MAIN STREET
PENTICTON, B.C.
V2A 5B2
TEL. (604) 492-2704

PORT COQUITLAM
41 POCO PLACE
2755 LOUGHEED HWY.
PORT COQUITLAM, B.C.
V3B 5Y9
TEL. (604) 464-6444

PRINCE GEORGE
201 VICTORIA STREET
PRINCE GEORGE, B.C.
V2L 2J5
TEL. (604) 564-9800

RICHMOND
JOHNSON CENTRE
120-8191 WESTMINSTER HWY.
RICHMOND, B.C.
TEL. (604) 276-8700

NO. 3 AND PARK
6800 NO. 3 ROAD
RICHMOND, B.C.
V6Y 2C4
TEL. (604) 273-1961

4800 NO. 3 ROAD
RICHMOND, B.C.
V6X 3A6
TEL. (604) 270-8711

SURREY
10501 KING GEORGE HWY.
SURREY, B.C.
V3T 2X1
TEL. (604) 584-1371

VANCOUVER
BROADWAY & ASH
601 WEST BROADWAY
VANCOUVER, B.C.
V5Z 4C2
TEL. (604) 668-4735

CAMBIE & 42ND
5812 CAMBIE STREET
VANCOUVER, B.C.
V5Z 3A8
TEL. (604) 325-1868

DENMAN STREET
1010 DENMAN STREET
VANCOUVER, B.C.
V6G 2M5
TEL. (604) 683-8189

FRASER & 48TH
6373 FRASER STREET
VANCOUVER, B.C.
V5W 3A3
TEL. (604) 324-2481

1090 W. GEORGIA STREET
VANCOUVER, B.C.
V6E 3V7
TEL. (604) 687-7441

GRANVILLE & 12TH
2735 GRANVILLE STREET
VANCOUVER, B.C.
V6H 3J1
TEL. (604) 668-4715

HASTINGS & BURRARD
999 W. HASTINGS STREET
VANCOUVER, B.C.
V6C 1M3
TEL. (604) 668-4641

HASTINGS & PENTICTON
2590 E. HASTINGS
VANCOUVER, B.C.
V5X 1Z3
TEL. (604) 253-1531

KERRISDALE
2164 WEST 41ST AVENUE
VANCOUVER, B.C.
V6M 1Z1
TEL. (604) 261-4251

KINGSWAY & SENLAC
3398 KINGSWAY
VANCOUVER, B.C.
V5R 5L2
TEL. (604) 430-3261

335 W. GEORGIA STREET
VANCOUVER, B.C.
V6C 3G1
TEL. (604) 685-1000

MAIN & KEEFER
601 MAIN STREET
VANCOUVER, B.C.
V6A 2V4
TEL. (604) 668-4682

MAIN & PENDER
530 MAIN STREET
VANCOUVER, B.C.
V6A 2T9
TEL. (604) 683-9611

TENTH & SASAMAT
4480 WEST 10TH AVENUE
VANCOUVER, B.C.
V6R 2H9
TEL. (604) 228-1421

VERNON
3321-30TH AVENUE
BARNARD AVENUE
VERNON, B.C.
V1T 2C9
TEL. (604) 542-3345

VICTORIA
DOUGLAS & HILLSIDE
2640 DOUGLAS STREET
VICTORIA, B.C.
V8T 4M1
TEL. (604) 388-6465

DOUGLAS & JOHNSON
1327 DOUGLAS STREET
PO BOX 1201
VICTORIA, B.C.
V8W 2T6
TEL. (604) 388-7341

FORT STREET
731 FORT STREET
VICTORIA, B.C.
V8W 1G9
TEL. (604) 388-6223

752 FORT STREET
VICTORIA, B.C.
V8W 1H2
TEL. (604) 388-5511

WEST VANCOUVER
1578 MARINE DRIVE
WEST VANCOUVER, B.C.
V7V 1H8
TEL. (604) 922-3311

WHITE ROCK
1493 JOHNSTON ROAD
WHITE ROCK, B.C.
TEL. (604) 531-8366

ALBERTA

CALGARY
333-5TH AVENUE S.W.
CALGARY, AB
T2P 3B6
TEL. (403) 266-7371

777-8TH AVENUE S.W.
CALGARY, AB
T2P 3R5
TEL. (403) 261-8910

CALGARY SOUTH
347-58TH AVENUE S.E.
CALGARY, AB
T2H 0P3
TEL. (403) 253-4003

GOOD FORTUNE PLAZA
212, 111-3RD AVENUE S.E.
CALGARY, AB
T2G 0B7
TEL. (403) 233-8303

EDMONTON
10250-101ST STREET
EDMONTON, AB
T5J 3P4
TEL. (403) 428-1144

JASPER AVE & 106TH STREET
SUITE 113
10561 JASPER AVENUE
EDMONTON, AB
T5J 1Z4
TEL. (403) 423-3563

PACIFIC RIM MALL
SUITE 113
9700-105TH AVE
EDMONTON, AB
T5H 4J1
TEL. (403) 424-3591

EDMONTON SOUTH
5555 CALGARY TRAIL
SOUTHBOUND
EDMONTON, AB
T6H 4J9
TEL. (403) 435-3411

LETHBRIDGE
817-4TH AVENUE SOUTH
PO BOX 1037
LETHBRIDGE, AB
T1J 4A2
TEL. (403) 327-8521

MEDICINE HAT
602-3RD STREET S.E.
MEDICINE HAT, AB
T1A 0H5
TEL. (403) 527-1151

RED DEER
4610-49TH AVENUE
RED DEER, AB
T4N 6M5
TEL. (403) 343-2344

SASKATCHEWAN

REGINA
1874 SCARTH STREET
REGINA, SK
S4P 4B3
TEL. (306) 359-7200

SASKATOON
224-4TH AVENUE S.
PO BOX 437
SASKATOON, SK
S7K 3L6
TEL. (306) 244-2331

MANITOBA

WINNIPEG
240 GRAHAM AVENUE
WINNIPEG, MB
R3C 0J7
TEL. (204) 956-1632

ONTARIO

BARRIE
33 BAYFIELD STREET
PO BOX 368
BARRIE, ON
TEL. (705) 726-6403

BRAMPTON
312 QUEEN STREET E.
BRAMPTON, ON
L6V 1C2
TEL. (416) 451-5363

HAMILTON
40 KING STREET E.
PO BOX 769
HAMILTON, ON
L8N 3N3
TEL. (416) 525-8730

KINGSTON
914 PRINCESS STREET
KINGSTON, ON
K7L 1H1
TEL. (613) 549-5800

KITCHENER
235 KING STREET E.
KITCHENER, ON
N2G 4N5
TEL. (519) 745-9403

LONDON
285 KING STREET
LONDON, ON
N6B 3A6
TEL. (519) 439-1631

MARKHAM
MARKHAM GATEWAY
CENTRE
3000 STEELES AVENUE E.
MARKHAM, ON
L3R 4T9
TEL. (416) 475-3777

MISSISSAUGA
CHINESE CENTRE
B7-4, 330 DUNDAS STREET
MISSISSAUGA, ON
L4Y 4G6
TEL. (416) 277-5300

130 DUNDAS STREET E.
SUITE 101
MISSISSAUGA, ON
L5A 3V3
TEL. (416) 270-2726

GOLDEN PLAZA
4120 DIXIE ROAD
MISSISSAUGA, ON
L4W 1V8
TEL. (416) 238-6267

25 WATLINE AVENUE
MISSISSAUGA, ON
L4Z 2Z1
TEL. (416) 568-3666

OAKVILLE
OAKVILLE CORPORATE CENTRE
710 DORVAL DRIVE
OAKVILLE, ON
L6K 3V7
TEL. (416) 845-7164

OTTAWA
161 BANK STREET
OTTAWA, ON
K1P 5N7
TEL. (613) 238-3331

ST. CATHARINES
43 CHURCH STREET
PO BOX 183
ST. CATHARINES, ON
TEL. (416) 688-0903

SAULT STE. MARIE
601 QUEEN STREET E.
SAULT STE. MARIE, ON
P6A 2A6
TEL. (705) 574-7511

SCARBOROUGH
DRAGON CENTRE
UNIT #1
23 GLENWATFORD DRIVE
SCARBOROUGH, ON
M1S 2B7
TEL. (416) 291-5717

1940 ELCINTON AVENUE E.
SUITE 1
SCARBOROUGH, ON
M1L 4R2
TEL. (416) 752-8910

MILLIKEN SQUARE
19 MILLIKEN BLVD.
SCARBOROUGH, ON
M1V 4A2
TEL. (416) 321-8017

THUNDER BAY
28 CUMBERLAND STREET N.
PO BOX 2147
THUNDER BAY, ON
P7B 5E7

TIMMINS
190-3RD AVENUE
PO BOX 911
TIMMINS, ON
P4N 7H1
TEL. (705) 267-6405

TORONTO
YORK STREET
70 YORK STREET
TORONTO, ON
M5J 1S9
TEL. (416) 868-8000

DUNDAS STREET
421 DUNDAS STREET W.
TORONTO, ON
M5T 2W4
TEL. (416) 598-3982

SPADINA AVENUE
222 SPADINA AVENUE
TORONTO, ON
M5T 3A2
TEL. (416) 348-8888

SKYWAY PARK
SKYWAY BUSINESS PARK
170 ATTWELL DRIVE
ETOBICOKE, ON
M9W 5Z5
TEL. (416) 675-7102

WHITBY
1200 DUNDAS STREET
PO BOX 185
WHITBY, ON
L1N 5S1
TEL. (416) 666-2300

WILLOWDALE
3640 VICTORIA PARK AVENUE
WILLOWDALE, ON
M2H 3B2
TEL. (416) 756-2333

WINDSOR
880 OUELLETTE AVENUE
WINDSOR, ON
N9A 1C7
TEL. (519) 256-5591

QUÉBEC

CHICOUTIMI
136, RUE RACINE EST
CP 430
CHICOUTIMI, PQ
G7H 5C7
TEL. (418) 543-0245

GRANBY
398-3, RUE PRINCIPALE
GRANBY, PQ
J2C 2W6
TEL. (514) 378-8421

LASALLE
8600, BOUL. NEWMAN
LASALLE, PQ
H8N 2S1
TEL. (514) 364-3134

LAVAL
1707, BOUL. ST-MARTIN OUEST
LAVAL, PQ
H7S 1N2
TEL. (514) 687-6920

LONGUEUIL
430, RUE ST-CHARLES OUEST
LONGUEUIL, PQ
J4H 1G2
TEL. (514) 674-4991

MONTREAL
PLACE AIR CANADA
500, BOUL. RENE-LEVESQUE OUEST
MONTREAL, PQ
H2Z 1W7
TEL. (514) 866-2841

PLACE VICTORIA
300, SQUARE VICTORIA
CP 305
MONTREAL, PQ
H4Z 1G3
TEL. (514) 375-8790

RENE-LEVESQUE OUEST
88 RENE-LEVESQUE OUEST
MONTREAL, PQ
H2Z 1A2
TEL. (514) 393-1626

QUEBEC
IMMEUBLE LES PREVOYANTS
2795, BOUL. LAURIER
STE-FOY, PQ
G1V 4M7
TEL. (418) 656-6941

SAINTE-LEONARD
8810, BOUL. LANGELETT
SAINTE-LEONARD, PQ
H1P 3H2
TEL. (514) 327-9370

SHERBROOKE
2785, RUE KING OUEST
SHERBROOKE, PQ
J1L 1X6
TEL. (819) 566-8393

TROIS-RIVIERES
1182, RUE ROYALE
CP 725
TROIS-RIVIERES, PQ
G9A 5J3
TEL. (819) 375-7341

NOUVELLE-BRUNSWICK

FREDERICTON
520 KING STREET
FREDERICTON, NB
E3B 6C3
TEL. (506) 452-0011

SAINT JOHN
70 CROWN STREET
SAINT JOHN, NB
E2L 2X6
TEL. (506) 632-8110

NOUVEAU-ÉCOSSE

DARTMOUTH
(SUB-BRANCH TO HALIFAX-00123)
BURNSIDE INDUSTRIAL PARK
800 WINDMILL ROAD
DARTMOUTH, NS
B3B 1L1
TEL. (902) 465-2005

HALIFAX
1684 BARRINGTON STREET
PO BOX 1596
HALIFAX, NS
B3J 2Y3
TEL. (902) 423-8352

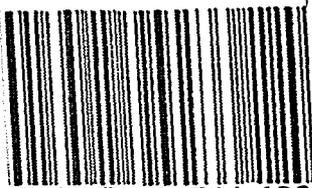
TERRE NEUVE

ST. JOHN'S
205 WATER STREET
PO BOX 318
ST. JOHN'S, NF
A1C 5L7
TEL. (709) 722-8000

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20008659 6



0164 7 104566 120


Banque Hongkong du Canada

Canada