

CANADA

INFO - INVESTISSEMENT

DÉCEMBRE 1996

Glaxo Wellcome
investit 120 millions de \$dans l'aménagement
d'un grand centre
de recherches
scientifiques
et de fabrication
près de Toronto

Les premiers essais de production et les épreuves initiales de certification de qualité sont en cours dans le nouveau centre de fabrication intégré et de développement de produits de la société Glaxo Wellcome Inc. à Mississauga, en Ontario.

Lorsque ce complexe, érigé au coût de 120 millions de dollars, sera exploité à pleine capacité, au milieu de 1997, différents produits de Glaxo y seront fabriqués, dont le Zantac[®] (pour le traitement des ulcères), l'Imitrex[®] (pour le traitement des migraines), le Zofran[®] (pour le traitement des effets secondaires des thérapies anticancéreuses), le Zovirax[®] (pour le traite-

ment du zona) et le 3TC[®] (pour le traitement du VIH et du sida).

Glaxo Wellcome Inc. est la filiale canadienne de Glaxo Holdings p.l.c. du Royaume-Uni, la société pharmaceutique dont le chiffre d'affaires est le plus élevé au monde.

Le pdg de Glaxo Wellcome Inc., M. Paul N. Lucas, souligne que la société exporte déjà plus de la moitié de sa production aux États-Unis.

« La construction de la nouvelle usine permettra à Glaxo d'accroître ses exportations aux États-Unis, qui sont déjà importantes, et aussi d'obtenir de nouveaux mandats de production internationaux », d'indiquer M. Lucas.

Voir GLAXO à la page 2

Dans ce numéro...

Lafarge procède à une expansion de 130 millions de \$	2
Alcatel investit 21 millions de \$ dans son usine de Québec	3
SPM : Nouvelle usine de moulure plastique au Canada	4
Keane choisit Halifax pour son centre d'élaboration de logiciels	5
Conclusions d'une nouvelle étude de KPMG : Avantage Canada	5
Degussa choisit Québec	6
Galderma investit 35 millions de \$ pour s'établir au Canada	8
Nouvelle expansion de Hewlett-Packard Canada	9
Cristini investit 20 millions de \$ dans son usine québécoise	10
Coûts des affaires plus avancés dans l'est du Canada	11
Grandir avec le Canada	12

GLAXO • Suite de la page 1

Lors d'une entrevue accordée à *Canada-Info-Investissement*, le directeur des communications de la société, M. Tim Turnbull, a qualifié la construction du nouveau centre de « vote de confiance dans l'économie canadienne, dans la productivité de notre main-d'œuvre et dans la créativité de notre personnel de R-D ». Il a indiqué qu'en choisissant Mississauga pour son projet d'expansion, Glaxo Wellcome avait tenu compte de trois grands avantages que possède le Canada :

« Le premier, et le plus fondamental, est le régime de propriété intellectuelle en vigueur dans ce pays. Ce régime permet de protéger les brevets d'invention, une condition essentielle lorsque l'on décide d'investir des

sommes importantes

pour développer des produits.

« Le second est la situation géographique — à proximité des États-Unis, notre principal marché d'exportation — et les excellentes liaisons internationales du pays.

« Le troisième est l'existence au Canada d'un système de santé évolué, qui constitue un atout pour mener des essais cliniques. »

L'usine de produits pharmaceutiques de Mississauga figure parmi les plus modernes au monde, et déjà les concepteurs d'installations industrielles de différents pays s'y sont intéressés et en ont vanté les mérites.

Elle est notamment dotée d'un système extrêmement innovateur de stockage et

de localisation intégrés qui permet de livrer directement et rapidement les produits commandés à leur point d'utilisation. Afin d'accroître son efficacité, Glaxo Wellcome projette également de regrouper ses unités de fabrication et de sciences pharmaceutiques sous un même toit. Lorsqu'elle fonctionnera à plein régime, l'usine comptera plus de 350 employés dans les secteurs de la production et de la R-D. ♦



La hausse spectaculaire de la demande incite Lafarge Canada à investir 130 millions de \$ dans un projet d'expansion de son usine de Richmond (C.-B.)

Devant la montée en flèche de la demande sur la côte pacifique canadienne et américaine, Lafarge Canada Inc., membre du réseau mondial des entreprises qu'exploite le Groupe Lafarge de Paris, a décidé d'investir 130 millions de dollars dans un projet d'expansion et de modernisation de sa cimenterie de Richmond, en Colombie-Britannique.

Dans le cadre de ce projet, Lafarge introduira de nouveaux procédés de fabrication et des systèmes perfectionnés de contrôle de la production, et consacrera 25 millions de dollars à l'achat d'équipement de pointe pour lutter contre la pollution.

Lafarge Canada, dont le siège social est situé à Montréal (Québec), est une filiale de la société américaine Lafarge Corporation. C'est depuis Reston, en Virginie, que cette société — le plus gros fabricant de ciment en Amérique du Nord — exploite ses 14 usines; en 1994, son chiffre d'affaires a atteint 1,6 milliard de dollars. Lafarge Canada est la plus importante cimenterie canadienne et fabrique à elle seule un tiers de tout le ciment produit au pays. Outre l'usine de Richmond, la société exploite une cimenterie en Nouvelle-Écosse.

Lors d'une entrevue accordée à *Canada-Info-Investissement*, le vice-président aux communications à Reston, M. Ted Pile, a déclaré : « La nouvelle usine remplacera celle qui avait été construite en 1958 et qui était en fait la première usine de Lafarge au Canada ».

Les nouvelles installations permettront de produire 500 000 tonnes de ciment par jour, deux fois plus que maintenant. « Technologiquement, ce sera l'une des usines les plus modernes en Amérique du Nord », de poursuivre M. Pile.

M. Steve Brooks, directeur de l'usine de Richmond, souligne que les installations actuelles ont fonctionné à plein rendement au cours des quatre dernières années. « Cette expansion, dit-il, nous permettra d'ajuster notre production à la demande grandissante provoquée par la forte hausse de la construction en Colombie-Britannique et dans l'État de Washington. »

Il ajoute que la technologie de pointe utilisée leur permettra de fabriquer un ciment à prix abordable tout en continuant d'offrir à leurs clients des produits de qualité supérieure. ♦

Alcatel investit 21 millions de \$ pour moderniser et agrandir son usine de Québec



Alcatel Câbles Canada, filiale de la plus grande câblerie française, investit 21 millions de dollars dans la modernisation et l'expansion de son usine de Québec.

Comme le fait remarquer le vice-président exécutif des opérations, M. Patrick Barth : « Ce projet s'inscrit dans le cadre d'un programme de réorganisation plus ambitieux qui devrait nous permettre d'accroître notre part de marché et d'améliorer notre productivité. Nous étions à la recherche d'un centre de production à partir duquel nous pourrions desservir les marchés canadien et américain ainsi que nos clients d'outre-mer.

« Nous avons examiné plusieurs endroits possibles, dont certains aux États-Unis, avant d'arrêter notre choix sur Québec. »

Mise sur pied en 1963, l'usine d'Alcatel à Québec dessert principalement la clientèle canadienne. La façon dont les choses se sont passées depuis l'ouverture de l'usine a beaucoup influé sur la décision de lui confier une nouvelle vocation. « Tout va bien pour nous ici, ajoute M. Barth. Le rendement de cette usine a toujours été

satisfaisant, aussi bien sur le plan de la rentabilité que de la productivité. Nos employés ont une excellente éthique professionnelle, et l'ambiance est agréable. Pour faire de cette usine un centre de production multinational, il suffisait de moderniser l'équipement et d'embaucher du personnel supplémentaire.

« De plus, Québec est un excellent point stratégique offrant un accès facile à tous nos marchés. Les coûts de production y sont moins élevés qu'en Europe et qu'aux États-Unis. » Selon M. Barth, depuis le début du programme de

réorganisation, l'usine de Québec a rempli des commandes pour des clients étrangers provenant d'aussi loin que le Koweït et le Bangladesh.

Pour appuyer les démarches d'Alcatel, le gouvernement du Québec

gros fabricants nord-américains de séries complètes de câbles électriques et de câbles d'équipement. Ses gammes de produits comprennent entre autres des câbles de communication, des fils de bobinage et des

fournit des produits et services à quelque 69 pays.

La société mère française, Alcatel Câbles, qui a récemment fusionné avec son « ancêtre », Alcatel Alsthom, est l'une des plus importantes sociétés de France.

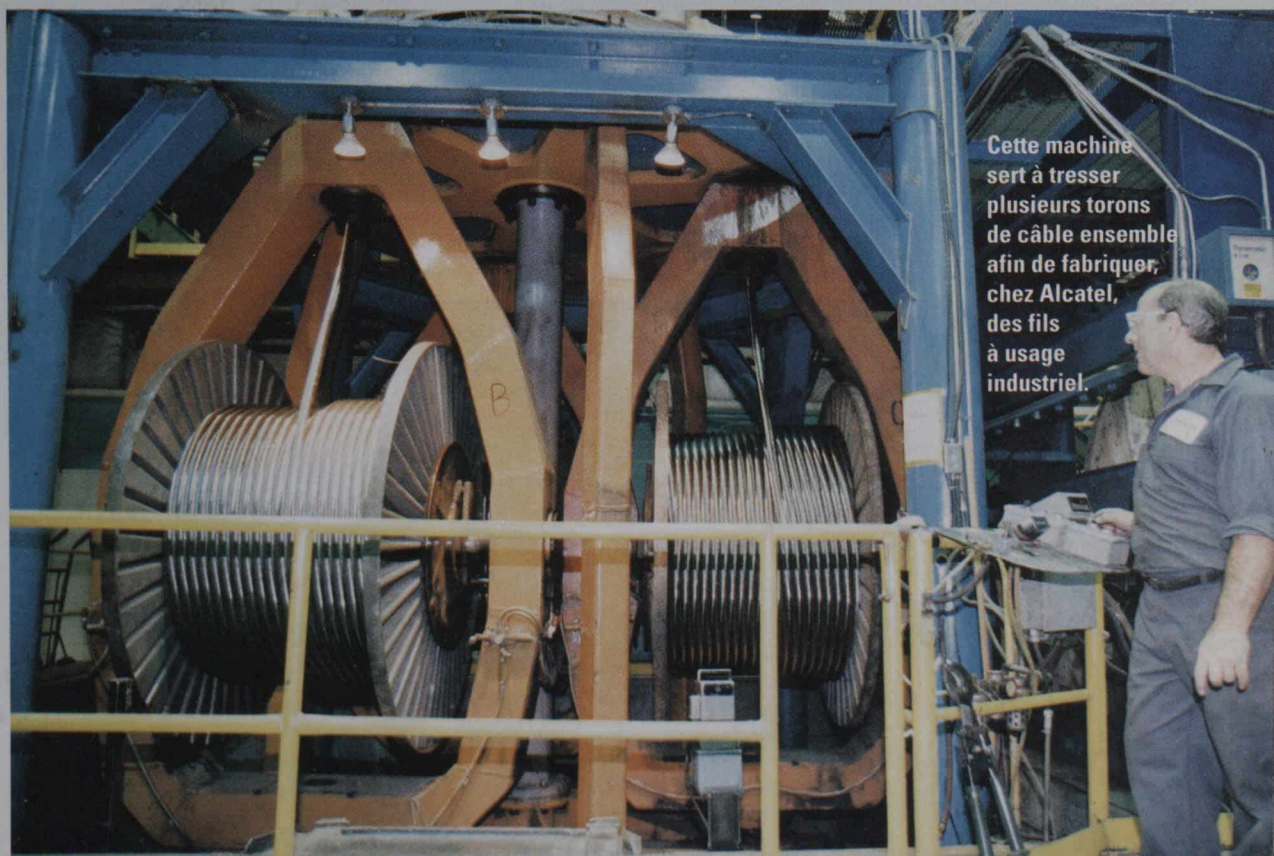
« De plus, Québec est un **excellent point stratégique** offrant un accès facile à tous nos marchés. Les **coûts de production** y sont moins élevés qu'en Europe et qu'aux États-Unis. »

lui a consenti un prêt sans intérêt de 1,6 million de dollars pour une période de trois ans.

Alcatel Câbles Canada, dont le siège est situé à Toronto, est l'un des plus

accessoires de câblage. La société canadienne emploie environ 1 000 personnes et exploite 9 usines en Amérique du Nord : 7 au Canada et 2 aux États-Unis. Elle

Alcatel Câbles est le plus gros fabricant mondial de câbles électriques et de câbles de télécommunications. ♦



Cette machine sert à tresser plusieurs torons de câble ensemble afin de fabriquer, chez Alcatel, des fils à usage industriel.

Démarrage rapide

À LA NOUVELLE usine canadienne de moulure plastique DE LA SOCIÉTÉ SPM

La société SPM Calgary Inc. a vécu ses deux premières années d'existence à un rythme plus rapide que la normale; elle a démarré ses activités en septembre 1994, soit à peine 70 jours après sa constitution en société. Au mois de décembre de cette même année, le nombre de machines de production, montées et en marche, était passé de 5 à 18. En janvier 1995, l'entreprise enregistrait pour la première fois un chiffre d'affaires mensuel d'un million de dollars.

SPM ne s'est pas arrêtée pour reprendre haleine. Comme le fait remarquer le président de SPM Calgary — une filiale de Dynacast Inc. —, M. André LeBlanc : « Nous avons ouvert cette usine avec 14 employés. Nous en comptons aujourd'hui 260. Nous avons obtenu dès la première année l'homologation attestant que nos produits sont conformes à la norme ISO 9002. D'ici la fin de 1996, nous prévoyons avoir doublé notre chiffre d'affaires, qui dépassera alors les 30 millions de dollars ».

SPM a commencé ses activités à Calgary dans des locaux loués d'une superficie totale de 78 000 pieds carrés et a investi 5,5 millions de dollars pour installer 23 presses à injection dont bon nombre sont munies de robots.

Depuis, l'usine albertaine est devenue l'une des plus grosses usines de moulage par injection de matières plastiques au Canada; elle fonctionne 24 heures par jour, 7 jours par semaine, possède 27 presses à injection ainsi qu'un important département de fabrication de moules, et utilise des procédés de montage automatisés.

M. LeBlanc attribue l'essor fulgurant de la société à un accroissement de la demande. Au départ, la société mère américaine avait mis sur pied SPM à Calgary pour desservir un client unique : NorTel, le géant canadien des télécommunications. SPM est le principal fournisseur de NorTel pour les composants en plastique pour les téléphones.

SPM s'est avérée un fournisseur efficace, capable d'assurer, en quatre heures, la livraison juste-à-temps de ses produits à NorTel. Entre-temps, affirme M. LeBlanc, l'usine a dépassé les objectifs qui lui avaient été fixés au début.

« Au cours des deux dernières années, nous avons élargi notre marché, et des sociétés importantes sont venues s'ajouter à la liste de nos clients : JRC Canada Inc. et Novatel

dans le secteur des télécommunications; Beaconway Technologies Inc. dans le secteur des produits médicaux et pharmaceutiques; et SMED dans le secteur des produits industriels.

La société mère, SPM Inc., a vu le jour lorsque les sociétés BACE Manufacturing et Dynacast Inc. de Yorktown (New York) ont décidé de fusionner leurs exploitations de matières plastiques pour former ainsi l'un des plus importants départements de moulage sur commande en Amérique du Nord. SPM Inc. emploie 1 100 personnes réparties dans 15 usines nord-américaines. Dynacast International Ltd. est le plus gros fabricant mondial de composants de métaux de précision. ♦

« Nous avons ouvert cette usine avec 14 employés.

Nous en comptons aujourd'hui 260. Nous avons

obtenu dès la première année l'homologation

attestant que nos produits sont conformes

à la norme ISO 9002. D'ici la fin de 1996, nous prévoyons

avoir doublé notre chiffre d'affaires, qui dépassera alors

les 30 millions de dollars. »



KEANE

Inc. choisit Halifax pour son nouveau centre d'élaboration de logiciels

Keane Inc. de Boston (Massachusetts), une société active dans le secteur de la technologie de l'information et dont le chiffre d'affaires est de 450 millions de dollars, a choisi Halifax (Nouvelle-Écosse) pour établir un centre d'élaboration d'applications logicielles afin de desservir sa clientèle canadienne et américaine.

Keane se spécialise dans la conception, l'élaboration et la gestion de logiciels pour les entreprises et les établissements de santé, et compte parmi ses clients des compagnies appartenant au *Fortune 1000*, telles que IBM, AT&T, Microsoft, General Electric et Elf Atochem.

Lors d'une entrevue à *Canada-Info-Investissement*, le vice-président de la société, M. John F. Keane fils, a rappelé que la qualité des ressources humaines en Nouvelle-Écosse avaient beaucoup influé sur la décision de déménager dans cette province. « En ce moment aux États-Unis, les entreprises actives dans le secteur des logiciels font face à une grave pénurie de main-d'œuvre, et nous devons déborder nos frontières pour trouver les candidats compétents dont nous avons besoin.

« Après avoir étudié un certain nombre de possibilités, nous avons arrêté notre choix sur Halifax. Nous avons été impressionnés par le bassin important de personnel qualifié dans la région, notamment des ingénieurs de programmation et des diplômés en informatique. L'endroit n'est pas très éloigné non plus des villes du nord-est des États-Unis où se trouvent bon nombre de nos principaux clients. Outre ces considérations, les coûts rattachés à la mise sur pied et à l'exploitation

d'un centre d'élaboration de logiciels à Halifax se comparent favorablement à ceux qu'il aurait fallu assumer dans des villes américaines présentant des atouts semblables. »

La décision de Keane a également été influencée par les excellents résultats qu'a obtenus la société à son autre centre canadien d'élaboration de logiciels situé à Toronto. La Banque Royale, IBM Canada, Consumers Gas et Maritime Tel. & Tel. figurent parmi les clients de la société au Canada.

M. Keane ajoute : « La compagnie effectuera un investissement considérable dans le développement et la réalisation de ses activités au Centre d'Halifax ». Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse lui a consenti un prêt de 1,7 million de dollars dans le cadre du Programme de coopération Canada/Nouvelle-Écosse. Le Centre emploiera 113 personnes.

Commentant la venue de Keane à Halifax, le premier ministre de la Nouvelle-Écosse, M. John Savage, a déclaré : « Un autre joueur de haut calibre vient se joindre au secteur florissant de la technologie de l'information dans la province, témoignant ainsi de l'importance que les entreprises spécialisées dans ce domaine attachent à la qualité de la main-d'œuvre se trouvant en Nouvelle-Écosse ». ♦



John Keane fils, vice-président de Keane Inc.

Pour prendre connaissance des résultats d'une étude comparative des coûts entre certaines villes du Canada atlantique et des États-Unis, voir la page 11.

Une nouvelle étude de KPMG RÉVÈLE QUE LE POUVOIR D'ACHAT d'un dollar américain est plus élevé au

Canada

Pour une troisième année consécutive, une étude comparative des coûts des affaires a révélé que le Canada présente des avantages non négligeables par rapport aux États-Unis.

Réalisée par la firme KPMG Management Consulting, l'étude portait essentiellement sur les coûts de démarrage et d'exploitation pour 7 industries dans 13 villes canadiennes et 10 villes américaines.

Les principales conclusions de l'étude :

- Dans l'ensemble, les coûts sont moins élevés au Canada pour les sept industries examinées.
- Les coûts liés à l'emplacement de l'entreprise sont, en moyenne, 15,7 % moins élevés au Canada. Ces coûts représentent environ 40 % des frais totaux d'exploitation et se traduisent par un avantage général pour ce qui est des coûts, après impôt, de 6,7 %.
- Les coûts des terrains et bâtiments à usage industriel ainsi que les frais d'électricité sont moins élevés au Canada.
- Le régime canadien de crédits d'impôt aux fins des activités de R-D contribue à conférer au Canada un avantage sur le plan des coûts.
- L'avantage général du Canada au plan des coûts se maintient lorsque le pouvoir d'achat du dollar américain est d'environ 1,15 \$ CAN, ce qui est bien en-dessous du taux de change des dernières années.

Parrainée conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, la Banque Royale du Canada et l'Association canadienne de développement économique, l'étude a pris en compte les facteurs suivants : les coûts des terrains et bâtiments industriels, de la main-d'œuvre, des transports et des télécommunications; les frais d'intérêts et d'amortissement; et le traitement fiscal (impôts et taxes imposés par les gouvernements fédéraux, régionaux et locaux, et crédits d'impôt à la R-D). ♦

Si vous désirez acheter un exemplaire du rapport original, veuillez communiquer avec l'éditeur de l'étude :

Prospectus Inc.
180, rue Elgin, bureau 900
Ottawa (Ontario)
Canada K2P 2K3
Tél. : (613) 231-2727; Téléc. : (613) 237-7666

La société allemande Degussa choisit la ville de Québec pour son projet d'expansion de 140 millions de dollars en Amérique du Nord

Devant l'augmentation de la demande de ses clients du monde entier, Degussa Canada Ltée investira 140 millions de dollars afin d'implanter une nouvelle usine de peroxyde d'hydrogène dans la ville de Québec. Conçue pour desservir les marchés nord-américains et mondiaux, la nouvelle usine commencera ses activités au milieu de 1998. Elle comptera 150 employés et sera l'une des plus grandes usines de peroxyde d'hydrogène au monde, alors que sa production annuelle atteindra les 65 000 tonnes métriques.

L'annonce de cet investissement a été faite deux mois après que Degussa eut inauguré un nouveau parc de stockage et un nouveau terminal d'expédition à Québec pour recevoir et entreposer le peroxyde d'hydrogène en provenance de ses usines européennes. Le parc de stockage a reçu récemment sa première cargaison de peroxyde d'hydrogène importée d'Europe par navire-citerne. Degussa se servira également du terminal pour expédier les produits de la nouvelle usine lorsque celle-ci sera en marche.

Degussa Canada Ltée, dont le siège est à Burlington (Ontario), est une filiale en propriété exclusive de Degussa Corporation basée aux États-Unis, et son « ancêtre » est la société allemande Degussa A.G. Cette société, dont le siège est à Francfort, est un chef de file mondial dans l'exploitation et la production de produits chimiques et pharmaceutiques, et de métaux précieux; elle est présente dans 40 pays, et son chiffre d'affaires était de l'ordre de 9 milliards de dollars US en 1995.

Le peroxyde d'hydrogène est un agent chimique et de blanchiment rentable et écologique. Dans le secteur de l'environnement, il est utilisé, entre autres, pour décontaminer les sols, les eaux souterraines, les effluents industriels et les gaz d'échappement. Fondée en 1978, Degussa Canada Ltée est l'un des plus importants fabricants canadiens de catalyseurs pour l'épuration des gaz d'échappement de véhicules automobiles, et ses produits sont destinés aux marchés canadiens et étrangers.

Un choix judicieux

Degussa a arrêté son choix sur la ville de Québec, en bordure du fleuve Saint-Laurent, après avoir examiné d'autres emplacements possibles, notamment en Alabama où la société exploite déjà deux usines de peroxyde d'hydrogène. Le vice-président et directeur général de la division des produits chimiques à base de peroxyde chez Degussa, M. Richard Owins, a déclaré à *Canada-Info-Investissement*: « Québec nous offre plusieurs avantages importants. Un de ceux-ci est d'ordre environnemental : de l'air pur et la proximité de réserves d'eau non contaminée — des facteurs non négligeables dans la production de peroxyde d'hydrogène. Un autre tient au fait que la ville possède un port en eau profonde ouvert toute l'année. Un troisième avantage réside dans l'accès très facile aux États-Unis et à d'autres marchés ».

En plus d'être fort bien située, la nouvelle usine de Degussa arrive à point nommé. Selon M. Owins, la société avait d'abord prévu que la production annuelle de l'usine se chiffrait à 40 000 tonnes métriques, mais elle a dû réviser ses prévisions à la hausse, soit 65 000 tonnes métriques, devant la forte demande de l'industrie des pâtes et papiers, de l'industrie minière et de l'industrie des produits chimiques. ♦



« Québec nous offre plusieurs avantages importants. Un de ceux-ci est d'ordre environnemental : de l'air pur et la proximité de réserves d'eau non contaminée... Un autre tient au fait que la ville possède un port en eau profonde ouvert toute l'année.

Un troisième avantage réside dans l'accès très facile aux États-Unis et à d'autres marchés. »



Galderma construit une usine de 35 millions de \$ au Canada pour desservir les marchés de l'ALÉNA et autres



Galderma, un géant européen de l'industrie pharmaceutique présent sur le marché international, est en train d'ériger à Baie-d'Urfé, en banlieue de Montréal (Québec), une usine ultramoderne de 13 500 pieds carrés dont elle compte faire son centre de production exclusif pour les Amériques.

Dotée d'un effectif de 150 personnes, la nouvelle usine desservira la clientèle croissante de la société Galderma dans l'hémisphère occidental.

Construite au coût de 35 millions de dollars, la nouvelle usine entrera en activité au début de 1998, et sa capacité de production sera de l'ordre de 40 millions d'unités par année.

La société insiste sur la vocation hémisphérique de l'usine de Baie-d'Urfé. Au cours d'une entrevue

accordée à *Canada-Info-Investissement*, le vice-président et directeur général de Galderma Canada, M. Jeffrey A. Wayne, a déclaré : « Cette usine sera LE centre de fabrication pour les marchés canadien, américain et mexicain, de même que pour l'Amérique centrale, Porto Rico et d'autres pays des Antilles ».

« Cette usine sera **LE centre de fabrication** pour les **marchés canadien, américain et mexicain**, de même que pour **l'Amérique centrale, Porto Rico et d'autres pays des Antilles.** »

L'investissement, qui comprend 20 millions de dollars pour l'achat de nouveau matériel de production, prévoit aussi une remise à neuf complète de l'usine actuelle de la société Galderma à Baie-d'Urfé et entraînera la création de 150 emplois. En 1995, 20 millions d'unités ont été produites à l'usine, et Galderma estime que les débouchés pour ses produits augmenteront en moyenne de 10 % par an au cours des cinq prochaines années. En outre, la société espère que l'approbation prochaine de nouveaux produits placera l'usine du Québec en bonne

notre choix. Nous avons choisi Baie-d'Urfé à cause du rendement supérieur des employés et aussi parce que la ville est bien placée pour desservir l'ensemble du marché nord-américain.

« Notre usine sera située en bordure de l'axe est-ouest de la route transcanadienne; et, de Baie-d'Urfé, les liaisons ferroviaires et aériennes avec tous nos autres marchés, via Montréal, sont excellentes. Tant sur les plans financier que logistique, ce choix était celui qui répondait le mieux à nos besoins. »

Galderma, une multinationale de l'industrie pharmaceutique, est la

position pour répondre à la demande nord-américaine qui croît rapidement. Des prêts s'élevant à environ 3,2 millions de dollars ont été consentis par les gouvernements du Canada et du Québec dans le cadre du projet.

Évoquant les ambitions commerciales de la société, M. Wayne a indiqué que : « En bout de ligne, Galderma veut devenir la plus grande société de produits dermatologiques au monde.

« Nous avons examiné plusieurs emplacements possibles avant d'arrêter

propriété commune de la compagnie française L'Oréal et de la société suisse Nestlé. L'entreprise s'est spécialisée dans les produits dermatologiques, et son programme de R-D dans le secteur est reconnu comme étant le plus important au monde.

Fondée en 1991, la société Galderma Canada commercialise, à partir de son siège de Toronto, des produits prescrits et des produits vendus sans ordonnance dans les différentes régions du Canada. ♦



Galderma dévoile sa signature visuelle en face de la nouvelle usine de Baie-d'Urfé. De gauche à droite : M. Yvon Tessier, directeur des opérations de l'usine; M. Richard White, directeur général de la municipalité de Baie-d'Urfé; M^{me} Jean Kanan, adjointe spéciale de M. Nick Discepola, député fédéral; M. Jeffrey A. Wayne, vice-président et directeur général de Galderma Canada; M^{me} Anne Myles, mairesse de Baie-d'Urfé, et M. Russell Williams, député à l'Assemblée nationale du Québec.



Un rendement étincelant et de faibles coûts sont à l'origine d'une nouvelle expansion de Hewlett-Packard Canada

Hewlett-Packard (Canada) Ltée, une filiale de la multinationale américaine de l'informatique, a récemment déménagé sa division de l'automatisation PANACOM de Waterloo (Ontario) dans une nouvelle usine d'une superficie de 75 000 pieds carrés. Ce déménagement constitue la plus récente étape de l'un des investissements les plus fructueux dans le secteur canadien de la haute technologie.

Hewlett-Packard a créé le groupe PANACOM en 1984 en lui confiant le mandat de mettre au point, de construire et de commercialiser des stations « X » de réseau — téléterminaux utilisés par les concepteurs techniques pour la réduction des documents graphiques. Depuis lors, PANACOM a presque multiplié par 100 son chiffre d'affaires, et son effectif est passé de 35 à 130 employés.

En 1992, 1993 et 1994, les analystes de l'industrie informatique ont classé PANACOM au premier rang des fournisseurs mondiaux de stations « X ». En 1995, selon le groupe ZONA Research Inc., société américaine qui suit de près le rendement de l'industrie, PANACOM a conservé cette première place aussi bien en ce qui concerne le chiffre d'affaires que le volume de transactions.

Le directeur du développement commercial au Canada chez Hewlett-Packard, M. Rick Schwartz, attribue la décision de la société de s'installer à Waterloo, puis d'y réaliser un projet d'expansion, à deux avantages typiquement canadiens : les faibles coûts de la R-D et un excellent système d'éducation. « En considérant les montants après impôt, nous avons découvert que les coûts de la R-D étaient environ la moitié moins élevés qu'aux États-Unis, notamment à cause du système canadien de crédits d'impôts à la R-D et du taux de change. La rémunération est un autre facteur : nous avons constaté que les ingénieurs canadiens touchaient des salaires inférieurs d'environ 35 % à ceux versés aux États-Unis, affirme M. Schwartz.

« Et les candidats que nous recrutons sont parmi les mieux formés au monde. Nous savons que les 10 meilleures écoles d'ingénieurs canadiennes sont aussi bien

cotées que les 25 meilleures aux États-Unis.

« Ces données proviennent d'études réalisées par National Educational Standards, une firme de recherches indépendante de Los Angeles. Si vous considérez qu'il existe une trentaine d'établissements de ce genre au Canada et plusieurs centaines aux États-Unis, ces résultats sont tout à fait remarquables. »

Misant sur ces avantages, Hewlett-Packard a créé le groupe PANACOM, dont les activités de fabrication et de R-D au Canada ont débuté en 1984. Depuis lors, la société a mis sur pied quatre autres divisions au Canada et confié à chacune le mandat de mettre au point et de fabriquer des gammes de produits précises pour sa clientèle internationale.

Le réseau comprend des usines à Vancouver (Colombie-Britannique); à Calgary et Edmonton (Alberta); et à North York (Ontario); et un laboratoire d'essai à Montréal (Québec).

Un profil gagnant

Au sujet des avantages que procure Waterloo en particulier, le directeur de la planification commerciale chez PANACOM, M. Larry Maki, déclare : « Lorsque Hewlett-Packard étudie les emplacements possibles pour ses usines de production et ses installations de R-D, elle est à l'affût de certaines caractéristiques clés.

« L'une est la présence d'une grande université qui jouit d'une bonne réputation dans le secteur technique et qui peut constituer un centre de recherches conjoints et un bassin de candidats compétents. L'Université de Waterloo répond certainement à cette description.

« L'endroit doit aussi disposer d'un bon réseau de voies de communications

pour nos produits et notre personnel. À Waterloo, nous sommes situés à proximité de l'autoroute 401 (une importante autoroute menant à la frontière américaine) et à 45 minutes en voiture de l'aéroport international de Toronto.

« Waterloo correspond également au profil de collectivité susceptible, selon nous, d'attirer et de garder des personnes intéressantes, affirme M. Maki. Nous préférons nous installer au sein d'une collectivité en croissance ou stable, de taille moyenne, dont le secteur des divertissements et de la culture est florissant. Or cette ville présente aussi ces avantages, puisqu'elle compte entre autres un orchestre symphonique et une communauté théâtrale dynamique.

« Dans un tel environnement, notre entreprise a réussi à s'épanouir et est



La division PANACOM de Hewlett-Packard Ltée aura pour mandat de concevoir, de construire et de commercialiser des stations « X » semblables à celles-ci. Ces stations simplifient les travaux informatiques de routine exécutés par les utilisateurs.

devenue un exemple à suivre aussi bien en ce qui concerne la conception des produits que le leadership sur le marché. En 1995, nous avons fourni plus de 25 % des stations « X » écoulées sur le marché mondial, dont la valeur totale s'élève à 648 millions de dollars US. Et nous sommes confiants que le meilleur reste à venir. » ♦

La société italienne Cristini investit

20 millions de \$ au Québec pour desservir le marché mondial



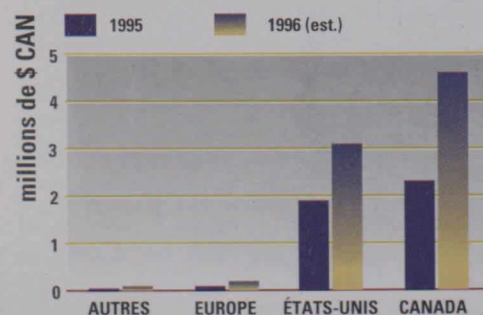
Le président du conseil d'administration de Cristini Amérique du Nord, M. Paul Legault (à gauche), et le président M. Vittorio Montiglio, dévoilent le dessin d'architecture de la nouvelle usine. Selon M. Montiglio, la société a pour objectif de s'approprier entre cinq et sept pour cent du marché nord-américain au cours des cinq prochaines années. Quelque 70 emplois seront créés à l'usine de Cristini à Lachute.

Cristini Amérique du Nord — filiale de l'une des plus grandes entreprises textiles européennes — a décidé d'investir 20 millions de dollars dans un projet d'expansion de son usine de Lachute, au Québec. Ce projet, étalé sur cinq ans, permettra d'améliorer les installations de production pour mieux desservir sa clientèle de l'industrie du papier et du papier journal en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde.

La nouvelle usine, d'une superficie de 20 000 mètres carrés, sera dotée de robots et d'autres équipements dernier cri grâce auxquels Cristini pourra élargir la gamme de produits que ses installations nord-américaines lui permettent présentement d'offrir dans ces secteurs.

Cristini au Canada

Un chiffre d'affaires qui augmente rapidement



Cristini vend de l'habillage pour machines à papier au Canada depuis 1990, et, en cinq ans, ses recettes sont montées en flèche, passant de 1 million à 5 millions de dollars.

En arrêtant son choix sur Lachute pour réaliser son projet d'expansion en Amérique du Nord, Cristini a tenu compte de l'excellent rendement de cette usine qui fabrique, depuis son

« La situation géographique stratégique du Québec dans l'est du Canada nous permet de mieux desservir les usines de pâtes et papiers canadiennes et américaines. »

ouverture en 1992, des cordages pour les tabliers des machines à papier.

Dans une entrevue accordée *Canada-Info-Investissement*, le président de Cristini Amérique du Nord Inc., M. Vittorio Montiglio, a déclaré que ce projet d'expansion était justifié par une forte augmentation de la demande pour ces produits en Amérique du Nord, hausse qui s'était traduite par une pression accrue sur les usines européennes.

M. Montiglio attribue la croissance rapide de la filiale canadienne à l'excellent rendement des employés de l'usine de Lachute et « à la situation géographique stratégique du Québec dans l'est du Canada, d'où il est facile de desservir les usines de pâtes et papiers canadiennes et américaines ». Selon lui, « les relations de travail harmonieuses entre les dirigeants

italiens et québécois » constituent aussi un atout supplémentaire.

Commentant la décision de la société de réaliser son projet d'expansion à Lachute, le président du conseil d'administration de Cristini Amérique du Nord, M. Paul Legault, souligne que la présence au Québec d'un vaste bassin de main-d'œuvre spécialisée dans le secteur des textiles est un facteur s'étant avéré déterminant. Un autre élément important était celui du prix des terrains, moins élevé qu'en Europe.

L'usine actuelle de Cristini Amérique du Nord se spécialise dans la production de cordages pour les fabricants de papier journal et autres produits de papier du Canada, des États-Unis, d'Amérique du Sud, d'Europe et des pays de la ceinture du Pacifique.

Dans l'industrie des textiles, la société mère, S.A. Giuseppe Cristini S.p.A. de Bergamo, en Italie, se situe dans le peloton de tête mondial : elle compte des clients dans 50 pays et a déclaré, en 1994, un chiffre d'affaires total d'environ 60 millions de dollars US. Créée en 1914, la société est reconnue dans l'industrie des textiles pour sa capacité à concilier les méthodes artisanales traditionnelles avec la robotique et avec d'autres technologies de pointe. Outre son usine de Lachute, la société exploite également des usines en Italie et en France. ♦

UNE ÉTUDE DÉMONTRE QUE L'EST DU CANADA PRÉSENTE D'IMPORTANTES AVANTAGES AU PLAN DES COÛTS COMPARATIVEMENT AUX ÉTATS-UNIS

Avis aux investisseurs à la recherche d'une tête de pont dans le marché nord-américain : le Canada atlantique est un meilleur choix géographique que des régions américaines comparables.

Dans le cadre d'une étude réalisée cette année pour le compte de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, la société KPMG Management Consulting, en collaboration avec la société Business Development Information Inc. (BDI), a comparé les coûts d'implantation et d'exploitation des installations de production dans 12 villes américaines et 16 villes canadiennes.

L'étude, qui portait sur les coûts de démarrage et d'exploitation pendant une période de 10 ans pour 7 industries (voir ci-bas), a permis de constater que le Canada jouissait d'avantages importants dans chacune d'entre elles.

L'avantage net, après impôt, à l'égard des coûts s'élevait en moyenne à 19,5 %. Et puisque les frais liés à l'emplacement

représentent 36 % du total, cela confère aux villes canadiennes un avantage net de 7 %.

LES VINGT-HUIT VILLES

Canada atlantique

Corner Brook, T.-N.
Grand Falls, T.-N.
St. John's, T.-N.
Halifax, N.-É.
Kentville, N.-É.
Sydney, N.-É.
Truro, N.-É.
Yarmouth, N.-É.
Charlottetown, Î.-P.-É.
Summerside, Î.-P.-É.
Bathurst, N.-B.
Edmunston, N.-B.
Fredericton, N.-B.
Miramichi City, N.-B.
Moncton, N.-B.
Saint-Jean, N.-B.

États-Unis

Est des États-Unis
Baltimore, MD
Charleston, SC
Hampton, VA
Hartford, CT
Manchester, NH
Newark, NJ
Raleigh, NC

Autres régions des É.-U.
Austin, TX
Bellingham, WA
Columbus, OH
Minneapolis, MN
Sacramento, CA

SEPT INDUSTRIES

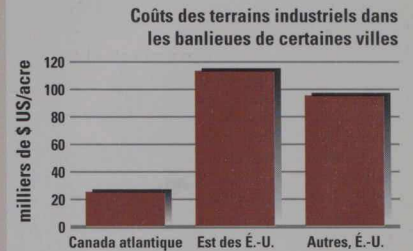
L'enquête compare les coûts de démarrage et d'exploitation des installations dans les industries suivantes :

- aliments surgelés;
- appareils médicaux;
- logiciels;
- télécommunications (applications de la technologie océanographique);
- matières plastiques;
- fabrication de métaux;
- électronique et instruments (applications en avionique).

PAR INDUSTRIE, LES COMPARAISONS DE COÛTS ONT RÉVÉLÉ CE QUI SUIT :

TERRAINS ET BÂTIMENTS À USAGE INDUSTRIEL

L'étude a porté tout spécialement sur les coûts de construction dans les zones de banlieue réservées aux industries légères et moyennes. Elle a permis d'établir que ces coûts étaient beaucoup moins élevés dans les villes du Canada atlantique que dans celles des États-Unis.



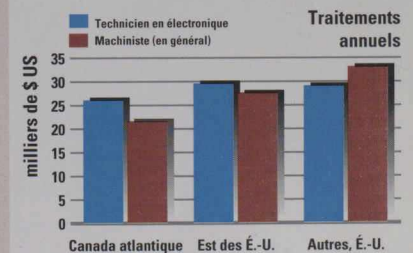
LES TAXES

Les impôts sur les sociétés de même que les taxes fédérales, régionales et locales varient sensiblement d'une juridiction à l'autre, et l'étude n'a révélé aucun avantage systématique. Toutefois, le régime fiscal canadien offre de généreux crédits d'impôt s'appliquant aux dépenses consacrées à la R-D.



LES COÛTS DE LA MAIN-D'ŒUVRE

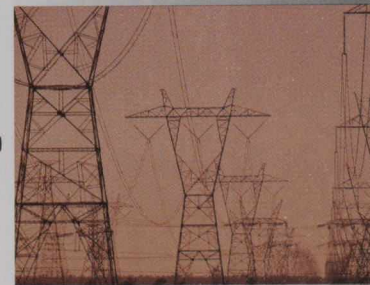
L'étude réalisée par KPMG a révélé que les coûts de la main-d'œuvre représentaient entre 17 % et 29 % des frais totaux d'exploitation des industries qui ont fait l'objet de l'enquête. Les auteurs de l'étude ont pu établir que les salaires, les prestations de l'employeur et les avantages prévus par la loi à la charge de l'employeur étaient considérablement moindres au Canada atlantique.



Source : BTA Economic Research Institute, 1995 Geographic Reference Report

LES FRAIS D'ÉLECTRICITÉ, DE TRANSPORT ET D'INTÉRÊTS

Pour cette partie de l'étude, KPMG s'est appuyée sur une consommation de 200 000 kilowattheures par mois et une demande de 300 kilovolt-ampères. Les comparaisons établies sur cette base se sont révélées favorables au Canada. En moyenne, les coûts de l'électricité sont de 40,8 % moins élevés dans les villes du Canada atlantique que dans les villes des États-Unis, et sont de 30,9 % inférieurs à la moyenne générale américaine.



Les lecteurs intéressés par le rapport de KPMG ou qui ont besoin de renseignements supplémentaires peuvent s'adresser à l'entreprise au Canada à :

L'Agence de promotion économique
C.P. 6051, Centre-ville
644, rue Main
Moncton (Nouveau Brunswick)

Téléphone : (506) 853-1111





Grandir avec le Canada

■ La société **Johnson Controls** de Plymouth (Michigan), qui fabrique plus de sièges de véhicules automobiles que toute autre société au monde, a commencé la construction d'une nouvelle usine de 160 000 pieds carrés à Milton (Ontario).

Construite au coût de 10,5 millions de dollars US, cette usine comptera 120 employés qui fabriqueront des systèmes complets de sièges (c.-à-d. pour l'avant et l'arrière des voitures) pour les automobiles Toyota Corolla produites à l'usine de la société Toyota à Cambridge (Ontario), où un projet d'expansion de 600 millions de dollars est présentement en marche afin de répondre aux besoins des marchés canadien et américain.

Selon le directeur des communications chez Johnson Controls, M. Jeff Steiner, l'usine permettra de fabriquer 120 000 systèmes complets de sièges par année pour les voitures Corolla en recourant à des méthodes de production « juste-à-temps » et « à la séquence adéquate ».

Présentement, Johnson Controls produit 85 000 systèmes de sièges par année pour Toyota à son usine d'Orangeville (Ontario). Lorsque la nouvelle usine sera prête, la société centralisera sa production pour Toyota à Milton, laissant ainsi à son usine d'Orangeville la possibilité d'accroître sa production de sièges pour répondre à la demande de plus en plus forte d'un autre client important : la société Chrysler.

En annonçant le projet d'expansion, le vice-président et directeur général de Johnson Controls, M. Chip McClure, a déclaré : « L'augmentation de notre capacité de production en Ontario — et la multiplication de nos contrats avec Toyota — sont le résultat de nos succès soutenus sur le marché mondial de l'automobile ».

Située dans le parc industriel de Milton, à 80 km de Toronto, l'usine entrera en activité en septembre 1997.

Johnson Controls est le plus gros fournisseur au monde de sièges et de garnitures de pavillon (le toit intérieur des véhicules) d'automobiles, et un important fabricant de composantes de garniture intérieure. En 1995, la société a fabriqué, dans les différentes usines qu'elle possède un peu partout dans le monde, des sièges pour plus de 8,5 millions de véhicules.

L'Automotive Systems Group est la plus importante des quatre divisions que compte la société Johnson Controls Inc. de Milwaukee. Ce groupe a déclaré un chiffre d'affaires mondial de 3,8 milliards de dollars US pour l'année financière 1995.

■ Le passage en cinquième vitesse de l'économie américaine provoque une forte demande de produits de l'acier. Afin de répondre à cette demande, **Sammi Atlas Inc.**, la filiale canadienne de la société coréenne Sammi Steel Company Inc., a décidé d'investir 15 millions de dollars dans un projet de modernisation et d'expansion de son usine de Welland (Ontario) afin de desservir les marchés canadien et américain, ainsi que d'autres marchés.

Fabricant émérite d'aciers spécialisés, Sammi Atlas Inc., dont le siège social est situé à Mississauga (Ontario), a commencé ses activités au Canada en 1989. La société exploite deux usines au Canada et une aux États-Unis. L'usine de Welland fabrique de l'acier inoxydable, de l'acier pour la fabrication d'outils, de l'acier pour la construction mécanique et de l'acier pour l'industrie minière.

Le programme de modernisation prévoit notamment la mise sur pied d'installations de fusion et de raffinage des métaux qui permettront

de doubler la capacité de production de l'usine de Welland.

Au cours d'une entrevue accordée à *Canada-Info-Investissement*, le président de Sammi Atlas Inc., M. Duk Lee, a précisé que le projet de Welland constituait la phase I d'un projet quinquennal d'expansion et que ce dernier allait leur assurer, dans les années à venir, « des avantages compétitifs, non seulement en Amérique du Nord, mais partout dans le monde ». ♦

Pour de plus amples renseignements

Pour obtenir de l'information sur l'investissement au Canada, veuillez communiquer avec l'ambassade ou le consulat canadiens le plus près de chez vous ou vous adresser directement au :

Groupe du marketing international
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Édifice Lester B.-Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2

INTERNET : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/invest/imd/imdind-f.html>

Téléphone : (613) 995-4128

Télécopieur : (613) 995-9604

FaxLink : (613) 944-6500

Télex : 053-4450

Canada - Info-Investissement

est publié sous la direction de
Richard M. Bégin
Groupe du marketing international (BCFD)
Direction des stratégies de
communications et de la planification
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international