

## CANADA

INFO - INVESTISSEMENT

AVRIL 1998

## Amoco fait pousser

Amoco fait pousser

## une usine

une usine

## de 250 millions

de 250 millions

## de dollars

de dollars

## en Alberta

en Alberta

LATEST ISSUE  
Last Issue  
DÉNIER  
NUMERO

La Compagnie pétrolière Amoco Canada Ltée, filiale du géant du pétrole américain Amoco Corporation, construit, en

coentreprise avec Nova Corporation de Calgary, une nouvelle usine de 250 millions de dollars en Alberta.

Elle emploiera dans cette usine, baptisée « Prairie Rose », une technologie de pointe avancée et brevetée pour produire des alpha-oléfines linéaires, éléments constitutifs pétrochimiques d'une multitude de produits industriels et grand-public auxquels appartiennent les plastiques, les détergents et

Voir AMOCO à la page 2

## Dans ce numéro

- L'exploitation du pétrole marin suscite la mise sur pied d'une coentreprise à Terre-Neuve **3**
- ConAgra investit 40 millions de dollars dans des terminaux céréaliers haute technologie **4**
- La Colombie-Britannique attire les productions américaines à gros titres et à gros budgets **5**
- Cadence Design Systems étend son réseau mondial de conception électronique à Ottawa **6**
- Investissement majeur de Volvo dans son usine de montage d'automobiles de Halifax **8**
- SPS Technologies acquiert un centre de fabrication de produits aérospatiaux au Canada **9**
- L'usine d'équipement énergétique de ABB à Varennes obtient 50 millions de dollars pour son expansion et un mandat nord-américain **10**
- 3-C Canada : Fabriquer au Nouveau-Brunswick pour assembler en Chine **10**
- Grandir avec le Canada **12**

Selon le président-directeur général d'Amoco Canada, **Bob Erickson**, l'usine construite en Alberta

**« contribuera beaucoup à faire d'Amoco le premier fournisseur mondial d'alpha-oléfines linéaires » – ce que confirment d'ailleurs les prévisions. À elle seule, en effet, « Prairie Rose » produira 25 % de la totalité des alpha-oléfines linéaires fabriquées par Amoco.**

#### AMOCO

Suite de la page 1

les huiles à moteur synthétiques.

Amoco Corporation a son siège social à Chicago. Producteur et distributeur mondial de pétrole, de gaz naturel et de produits pétro-chimiques, c'est déjà un grand fournisseur d'alpha-oléfines, qu'il fabrique dans ses usines aux États-Unis et en Belgique.

Selon le président-directeur général d'Amoco Canada, **Bob Erickson**, l'usine construite en Alberta « contribuera beaucoup à faire d'Amoco le premier fournisseur mondial d'alpha-oléfines linéaires » – ce que confirment d'ailleurs les prévisions. À elle seule, en effet, « Prairie Rose » produira 25 % de la totalité des alpha-oléfines linéaires fabriquées par Amoco.

Dave Boivin, président et chef de l'exploitation de Nova, précise quant à lui que « Nova et Amoco montrent à l'évidence que l'Alberta est, sur le plan de la concurrence, l'un des endroits au monde qui se prête le mieux à la production pétrochimique ».

Respectant l'entente de coentreprise, Amoco Canada construit l'usine sur l'emplacement des installations de fabrication de produits chimiques que Nova possède près de Red Deer, en Alberta, et elle en sera le propriétaire exploitant. C'est une filiale apparentée, Amoco Chemicals, qui a conçu les plans, a fourni les techniques exclusives et apportera son soutien à l'exploitation et à la commercialisation.

« Prairie Rose », dont la construction devrait être achevée pour l'an 2000, emploiera 120 personnes. Sa production sera de 550 millions de livres par année au moment du démarrage, mais elle pourra être poussée jusqu'à 825 millions de livres au besoin. ♦



## L'exploitation du pétrole marin suscite la mise sur pied d'une coentreprise à Terre-Neuve

L'exploitation du pétrole marin que renferment le champ Hibernia et les autres réserves immenses situées au large de la côte de l'Atlantique devrait débiter incessamment.

En arrière-plan, une coentreprise transatlantique est rapidement apparue à Saint-Jean (Terre-Neuve) pour fournir un soutien, logistique ou d'un autre type, aux compagnies de pétrole, de gaz naturel et d'exploitation de gisements de pétrole qui sont actives dans le Canada atlantique et ailleurs.

Appartenant à parts égales à A. Harvey and Company de Saint-Jean et à *Consolidated Supply Management (CSM)* d'Aberdeen en Écosse, la coentreprise compte parmi ses clients la Société d'exploitation et de développement d'Hibernia ltée, HMOG, Mobil, Chevron et Pétro-Canada.

La compagnie A.J. Harvey a diversifié ses activités dans les années 1970 et 1980, s'orientant vers le soutien de l'exploration énergétique et des opérations de forage et, avec un personnel de 500 personnes, elle constitue l'un des plus importants employeurs de Terre-Neuve.

CSM possède, gère et exploite des bases d'accessoires marins et de soutien aux champs de pétrole en Europe, en Afrique, en Amérique latine et en Asie. Les services de la compagnie vont de la manutention et du stockage de matériel à la conception d'entrepôts et de parcs à tiges, et au soutien technique des navires et aéronefs.

Gordon Meilis, chez Harvey CSM, a déclaré à *Canada-Info-Investissement* que ce partenariat est tout naturel. « Nous apportons à la table une expérience à l'échelle mondiale dans ce domaine, y compris des travaux sur l'établissement d'une base d'approvisionnement terre-neuvienne pour Hibernia. Notre partenaire, avec qui nous avons déjà travaillé à des projets de soutien à l'exploration pétrolière, est actif à Terre-Neuve depuis plus de 130 ans. Il y possède une expertise, des contacts et une bonne réputation. »

M. Meilis dit qu'avant l'établissement de la coentreprise CSM Harvey avait investi 7 millions de dollars dans une nouvelle

« Nous apportons à la table une expérience à l'échelle mondiale

dans ce domaine, y compris des travaux sur l'établissement d'une base d'approvisionnement terre-neuvienne pour Hibernia.

Notre partenaire, avec qui nous avons déjà travaillé à des projets de soutien à l'exploration pétrolière, est actif à Terre-Neuve depuis plus de 130 ans. Il y possède une

expertise, des contacts et une bonne réputation. »

base d'approvisionnement à Saint-Jean. La coentreprise emploie actuellement 15 personnes affectées à la logistique, à l'approvisionnement, à la gestion du matériel et à d'autres fonctions spécialisées. ♦

## ConAgra investit 40 millions de dollars dans des terminaux céréaliers haute technologie

**C**onAgra Grain Canada, une filiale de ConAgra Inc., installée aux États-Unis, dépense 40 millions de dollars pour construire quatre nouveaux terminaux céréaliers à grand volume et à haute technologie dans les Prairies canadiennes : trois en Saskatchewan, à Corinne, Nokomis et Yorkton, et un autre dans la région de Brandon-Souris, au Manitoba.

Les super-terminaux comporteront des caractéristiques à la fine pointe de la technologie et encore relativement rares, comme des installations de déchargement et de pesage informatisées et à grande vitesse, et l'un des systèmes de nettoyage du grain les plus rapides des Prairies.

Grâce à ces installations, le terminal peut décharger un train contenant 100 wagons couverts en 10 heures.

En plus des installations de stockage et de manutention du blé, les terminaux seront munis de points de vente au détail incorporés, où les agriculteurs pourront acheter les produits ConAgra et d'autres semences, engrais et produits de protection de cultures.

Mayo Schmidt, président de ConAgra Grain, déclare :

« ConAgra s'occupe de la transformation des aliments à l'échelle mondiale. Nous voulons une source de grains et d'oléagineux de haute qualité qui réponde à nos besoins, et le Canada nous rend la chose possible ». ConAgra Inc. est une importante compagnie alimentaire diversifiée qui est active dans 32 pays et qui emploie plus de 80 000 personnes. ♦

**Mayo Schmidt,** président de **ConAgra Grain**, déclare :  
**« ConAgra s'occupe de la transformation des aliments à l'échelle mondiale. Nous voulons une source de grains et d'oléagineux de haute qualité qui réponde à nos besoins, et le Canada nous rend la chose possible ».**

## La Colombie-Britannique

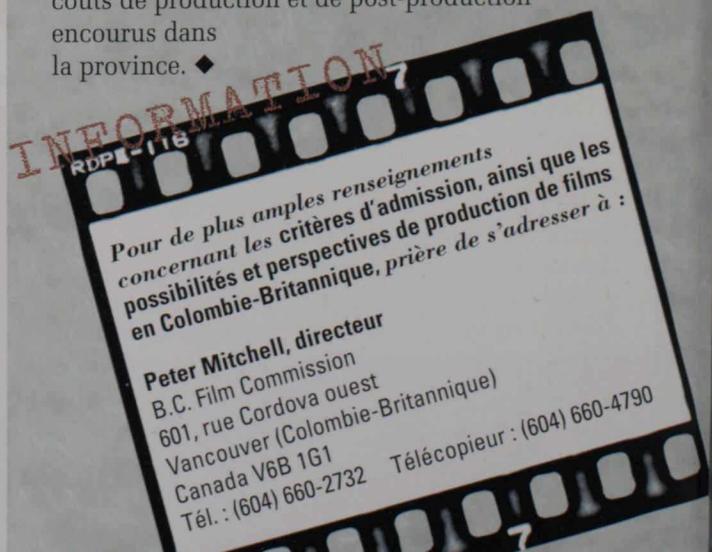
### attire les productions américaines à gros titres et à gros budgets

**L**a réalisation de films en Colombie-Britannique est en plein essor. Pour l'année 1997, l'industrie du film et de la télévision de la province a affiché une somme record de 630,59 millions de dollars en dépenses de production, ce qui représente une hausse de 14 % par rapport à 1996. En réalité, dit Peter Mitchell, directeur de la *B.C. Film Commission*, l'année 1997 a été l'une des meilleures de la province, avec un total de 167 productions en comparaison de 102 l'année précédente. La majeure partie de cet investissement, soit 424,53 millions de dollars, provenait de capitaux étrangers, principalement de réalisateurs américains. Les œuvres produites ont été des longs métrages, des séries d'émissions télévisées, des téléfilms, des films-pilotes et des annonces pour la télévision. La part des productions étrangères, huit films, fut de 10,91 millions de dollars.

En 1997, les projets réalisés en Colombie-Britannique ont été notamment *Eaters of the Dead*, le plus important long métrage jamais produit au Canada, *Seven Years in Tibet*, *Kundun* et plusieurs séries télévisées hautement prisées. En 1996, on y a tourné entre autres *Free Willy III*, *Sweet Hereafter* et *Warriors of Virtue*. Parmi les téléfilms-pilotes à gros titres, les émissions spéciales et les miniséries ayant été réalisés en Colombie-Britannique, on retrouve *The X-Files*, *In Cold Blood* et *Millenium*.

### Incitatifs pour les cinéastes

Le gouvernement de la Colombie-Britannique a récemment annoncé un programme de crédits d'impôt remboursables qui couvrira 75 % des coûts de production et de post-production encourus dans la province. ♦



LE RÉALISATEUR

# Ned Dowd

tourne un récit épique du temps  
des Vikings pour Disney en  
Colombie-Britannique

**L**e producteur et réalisateur chevronné de Hollywood Ned Dowd soutient que le Canada est l'endroit idéal pour produire des films. « On trouve ici tout ce qu'il faut : les bonnes personnes, les bonnes installations, un bon soutien de laboratoire et des avantages fiscaux en plus. »

Canada-Info-Investissement s'est entretenu en novembre dernier avec M. Dowd à Vancouver, là où il venait à peine de terminer les principaux travaux de prises de vues pour son plus récent projet, *Eaters of the Dead*, une production de 65 millions de dollars adaptée d'un roman de Michael Crichton pour la division Touchstone Pictures de la compagnie Walt Disney. Ce film qui met en scène un récit épique de l'époque des Vikings, au VIII<sup>e</sup> siècle, est réalisé par John McTiernan, qui a signé des succès comme les trois *Die Hards* et *The Hunt for Red October*. *Eaters of the Dead* est le plus gros film jamais réalisé au Canada.

« Quand vous décidez de filmer à l'extérieur de Hollywood, vous devez examiner attentivement toutes les ressources locales disponibles », ajoute M. Dowd.

« Et je dis bien toutes, par exemple : certains sites offrent des installations de studios magnifiques, mais ils manquent de personnes expérimentées. Alors, si vous n'y faites pas attention, il ne vous restera plus qu'à amener votre équipe de l'extérieur. Cela signifie qu'il faut ajouter à votre budget des frais d'hébergement et des indemnités quotidiennes supplémentaires. »

Ici, en Colombie-Britannique, de même qu'en Ontario, où j'ai produit beaucoup de films, nous avons pu tout trouver : des équipes expérimentées, d'excellentes installations de studios et de bons laboratoires de films.

« En fait, Vancouver et Toronto ont autant ou même plus à offrir, lorsqu'il s'agit de concurrencer avec d'autres sites américains que Hollywood, comme Chicago, Dallas ou New York. »

## Des décors américains à des prix canadiens

Pour les films réalisés aux États-Unis, les sites canadiens n'offrent pas seulement des prix généralement moins élevés, mais ils ajoutent l'avantage supplémentaire du style nord-américain. Toronto et Vancouver, par exemple, possèdent les lignes d'horizon, la signalisation, les modèles d'automobile et le matériel de transport en commun typiques d'une ville américaine.

En fait, la première grande vague de production de films américains est arrivée au Canada au début des années 1980, quand les réalisateurs à la recherche de sites urbains nord-américains à coût modique ont commencé à déménager leurs productions de la ville de New York à Toronto.

Sur la côte du Pacifique, Vancouver exerce le même attrait, devenant ainsi l'un des principaux centres de productions théâtrales et de séries d'émissions télévisées. Toutefois, ce sont les paysages majestueux de la Colombie-Britannique, plutôt que ses sites urbains, qui ont fait pencher M. Dowd pour ce projet. « Nous cherchions un décor similaire aux fjords scandinaves. Nous avons trouvé exactement ce qu'il nous fallait le long de la côte de la Colombie-Britannique. »

M. Dowd ajoute qu'au Canada les arrière-plans pittoresques lui conviennent aussi bien que les prix : « Les coûts sont généralement moins élevés,

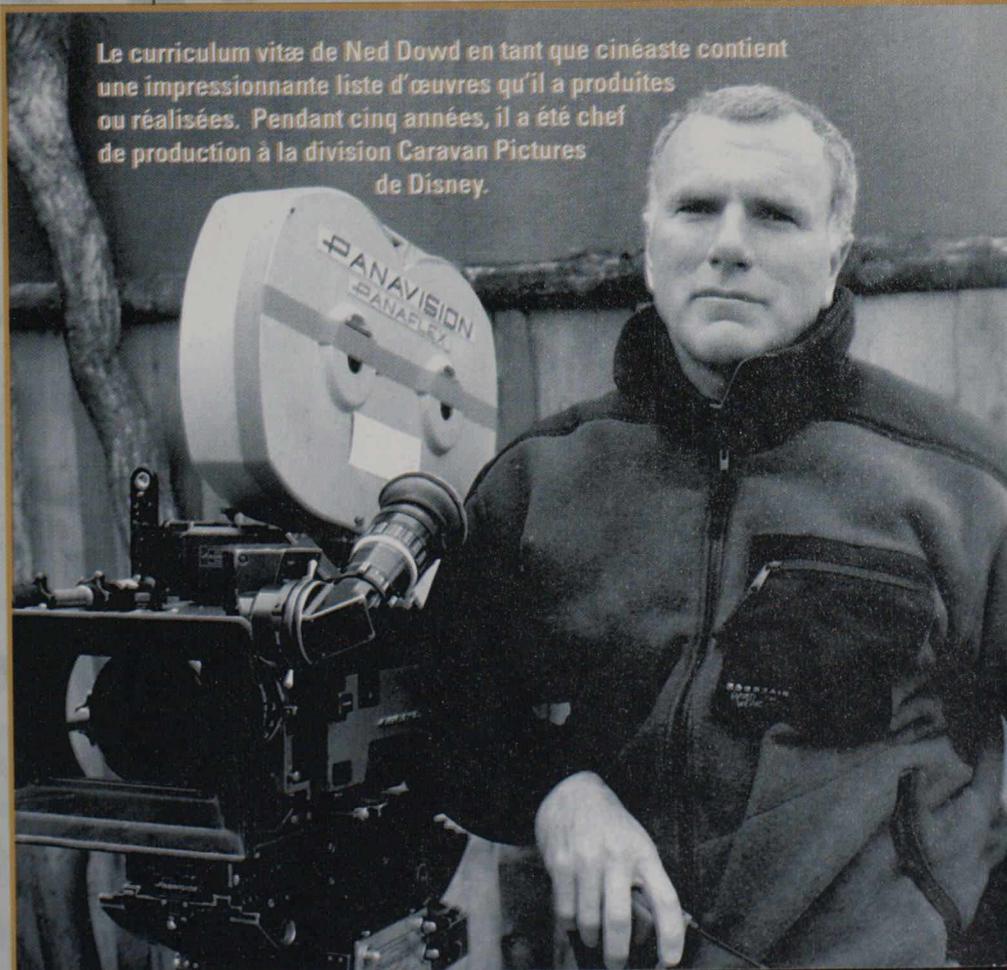
le taux de change est très intéressant pour une compagnie américaine, et les incitatifs fiscaux canadiens sont alléchants, car on récupère un pourcentage de l'argent dépensé au Canada. »

« Ce facteur s'est avéré particulièrement important pour un film d'époque comme *Eaters of the Dead*. Pour des productions de ce genre, on est obligé de fabriquer les accessoires et les garde-robes plutôt que de les louer. C'est ce que nous avons fait la plupart du temps en Colombie-Britannique. En fait, j'estime que nous avons dépensé ici entre 40 et 50 millions de dollars, sur un budget de 65 millions. »

M. Dowd félicite aussi les bureaux de développement de l'industrie cinématographique des gouvernements de la Colombie-Britannique et de l'Ontario pour leur promotion dynamique et intelligente de leurs provinces respectives en tant que sites de production de films. « Il est utile de connaître un bureau de recherche cinématographique efficace pouvant effectuer des démarches sur le champ, de façon à montrer ce qui est disponible dans le secteur visé. Je sais que je peux prendre le téléphone et appeler l'un de ces bureaux et que dans les 24 heures j'aurai sur ma table de travail une douzaine de dossiers contenant des photos de sites. »

Même si M. Dowd a réalisé beaucoup de films en Ontario, *Eaters of the Dead* est le premier qu'il tourne en Colombie-Britannique. Il résume ainsi son expérience : « Nous avons le choix entre plusieurs sites. Chaque fois que nous avons choisi le Canada, nous ne l'avons pas regretté. » ♦

Le curriculum vitae de Ned Dowd en tant que cinéaste contient une impressionnante liste d'œuvres qu'il a produites ou réalisées. Pendant cinq années, il a été chef de production à la division Caravan Pictures de Disney.



# cadence

## étend son réseau mondial de conception électronique à Ottawa

« La ville d'Ottawa est reconnue dans le monde entier comme un centre d'excellence à la fine pointe de la technologie, particulièrement dans le domaine de la conception des télécommunications », déclare Jim Hjartarson, vice-président de Product Design Services, dont le siège est aux États-Unis. « C'est pourquoi nous sommes ici. Notre centre de conception Cadence à Ottawa va conquérir de nouveaux marchés internationaux pour cette région, à mesure que nous acceptons les contrats de conception les plus difficiles des plus grands fabricants de produits électroniques au monde. »

M. Hjartarson parle du nouveau centre de conception électronique de 10 millions de dollars en voie de construction par Cadence dans le secteur de la haute technologie de la capitale nationale. Le centre est le dernier-né d'une chaîne internationale de laboratoires de R-D, dans laquelle chacun joue son propre rôle spécialisé, que Cadence appelle « The Design Factory Network<sup>MC</sup> ». Dès l'annonce de son établissement en mai 1997, le centre d'Ottawa s'est précipité en attaquant ses premiers projets de conception, alors que les installations étaient encore en chantier. En quelques mois, il

avait réussi à obtenir des contrats d'une valeur de 30 millions de dollars et il prévoit que son personnel de lancement passera de 20 à 120 employés au cours de la première année.

Cadence est le plus important fournisseur au monde en automatisation de conception électronique (ACE), c'est-à-dire

des techniques et outils de logiciels avancés qui automatisent la conception de composants électroniques intelligents. Au moyen de l'ACE, les concepteurs peuvent créer en quelques jours ou en quelques heures des systèmes qui prendraient des semaines ou des mois à réaliser selon les méthodes classiques.

Les concepteurs ont besoin de toute cette rapidité et plus encore, à l'heure où les fabricants de composants électroniques sont confrontés à une explosion de la demande de capacité informatique pour les articles les plus divers, des lave-vaisselles et des poupées parlantes aux équipements de télécommunication à grand rendement.

Les services offerts par Cadence permettent à ces compagnies de concentrer les compétences de leur personnel permanent sur leurs responsabilités principales, en leur offrant la possibilité de faire appel à des compétences externes pour les tâches de conception électronique très complexes. Au sein du réseau international de Cadence, le centre d'Ottawa s'est vu confier le mandat mondial d'appliquer l'ACE à la conception des télécommunications et à la production de puces, circuits, commutateurs manuels et autres composants, ainsi qu'à des produits entiers.

Comme Jim Hjartarson le fait remarquer, la région de la capitale nationale du Canada possède dans ce domaine des atouts qui ont supplanté d'autres sites nord-américains que la compagnie avait considérés.

« Nous estimions que c'était l'un des rares endroits au monde où nous pourrions rapidement rassembler une équipe intégrée pour concurrencer ce marché en plein essor de plusieurs milliards de dollars. »

De plus, les voisins de Cadence à Ottawa incluent des noms internationalement connus dans le milieu des télécommunications, comme Nortel, Mitel, Newbridge (et sa filiale à croissance rapide, Tundra) et la division SystemHouse de MCI.

Dans cet environnement, le nouveau centre s'acquittera de plusieurs fonctions. Par exemple, il offrira aux entreprises de télécommunications des services de

*« La compétition est féroce et la pression, intense, lorsqu'il s'agit de concevoir des produits en peu de temps et à des prix abordables de les rendre plus efficaces, fiables et robustes et de les mettre sur le marché le plus rapidement possible. Le centre d'Ottawa aidera nos clients à réaliser toutes ces choses. »*

consultation en matière de contrats et des services de conception et ce, localement comme dans le monde entier. Dans ce rôle, l'équipe de R-D d'Ottawa utilisera les outils ACE de Cadence et ceux d'autres compagnies, pour aider les clients à combler l'écart critique qui existe entre le concept et la fabrication définitive de composants pour un système. Elle créera et produira également des prototypes complets en partant de zéro, y compris l'étape du renforcement, c'est-à-dire la conception de la robustesse nécessaire pour assurer une qualité constante dans la production en série.

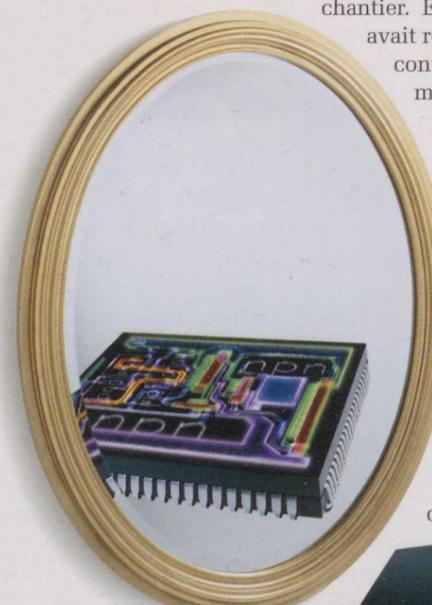
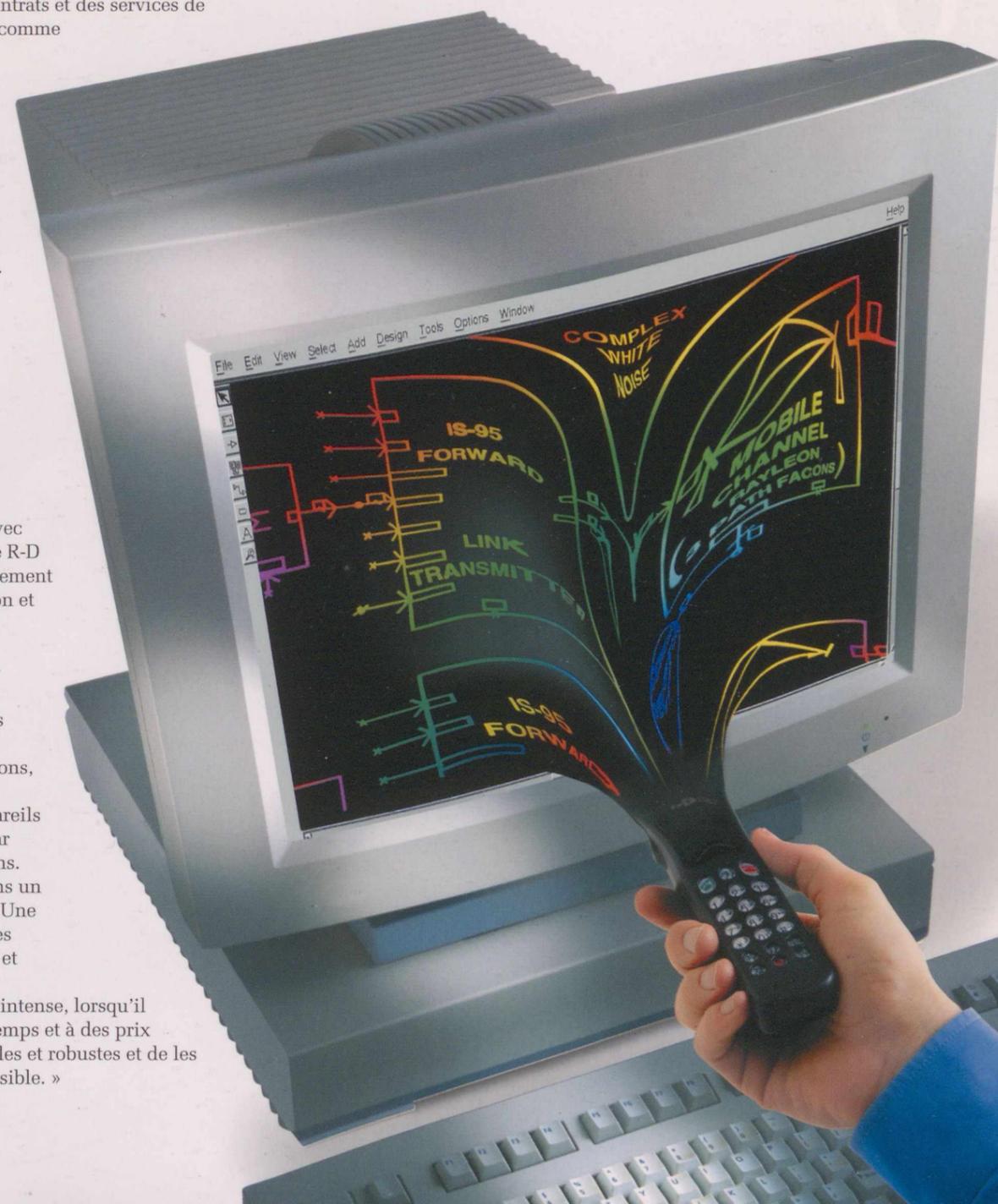
L'équipe de R-D d'Ottawa travaillera aussi de concert avec d'autres centres mondiaux de R-D de Cadence pour le développement d'outils avancés de conception et d'analyse électroniques.

Le centre d'Ottawa est parfaitement positionné pour incorporer des fonctions de télécommunications dans des appareils qui ne sont pas des produits de télécommunications, par exemple : les systèmes de sécurité à la maison, la mise en marche à distance d'appareils électroménagers, les commandes de films par composition numérique et autres applications.

Plaçant la création du centre d'Ottawa dans un contexte mondial, M. Hjartarson déclare : « Une révolution dans les applications des systèmes électroniques est sur le point de se produire et les concepteurs sont sur le qui-vive. »

« La compétition est féroce et la pression, intense, lorsqu'il s'agit de concevoir des produits en peu de temps et à des prix abordables, de les rendre plus efficaces, fiables et robustes et de les mettre sur le marché le plus rapidement possible. »

« Le centre d'Ottawa aidera nos clients à réaliser toutes ces choses. » ♦



# Investissement majeur de Volvo dans son usine de montage d'automobiles de Halifax

**O**utre les trois grands nord-américains, beaucoup d'autres fabricants automobiles ont établi des usines de montage au Canada au fil des ans. Mais celui qui est arrivé le premier ici est la société suédoise Volvo, qui a établi sa première usine à l'étranger à Dartmouth (Nouvelle-Écosse), en 1963.

Division de la fabrication de Volvo Canada Ltée (VCL), l'usine a progressé régulièrement depuis, sur le plan aussi bien du volume de production que de la variété. Depuis 1987, Volvo a dépensé 30 millions de dollars à l'usine, notamment à des modernisations et à des expansions. Son plus récent investissement : 2 millions de dollars en 1997 pour réoutiller la production de sa berline cinq portes prestigieuse et populaire, la S/V 70. Actuellement, le gros de la production est destiné au marché canadien, avec quelques ventes aux États-Unis et dans d'autres marchés. (Volvo dessert le marché américain principalement à partir de l'Europe.)

Interviewé par *Canada-Info-Investissement*, M. Kaj Neilsen, vice-président et directeur général, a déclaré :

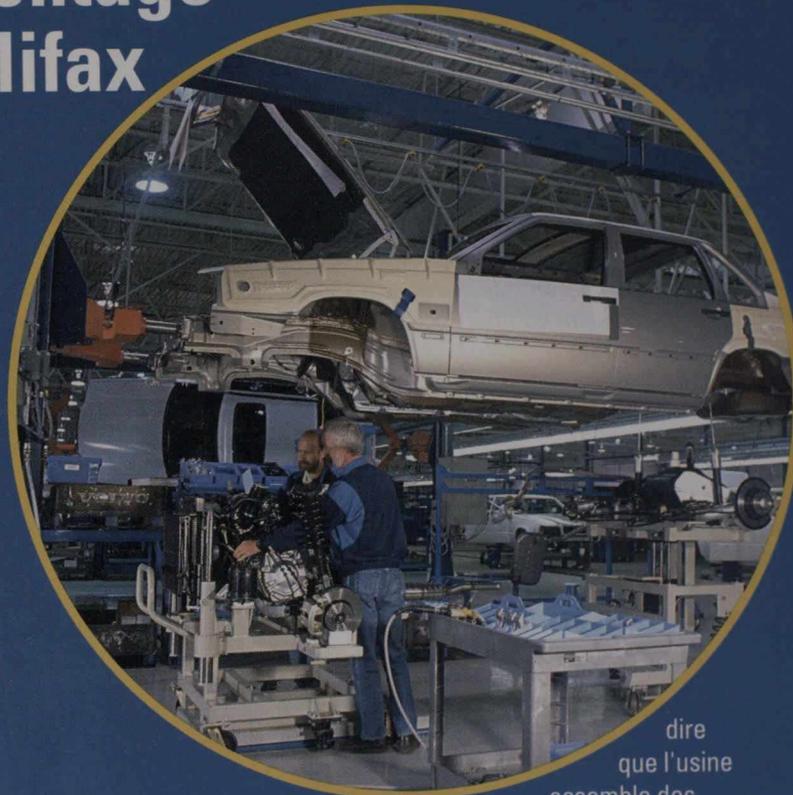
« Au départ, Volvo a été attirée par le Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis; comme fabricant national, nous avons profité de l'accord. Nous avons choisi Halifax parmi d'autres emplacements possibles parce que c'était le port canadien le plus près de la Suède. »

Kaj Neilsen  
vice-président et  
directeur général

« Depuis, ajoute-t-il, d'autres avantages locaux ont fait que l'usine est restée en Nouvelle-Écosse. Les ressources humaines en sont un des plus importants. De même, nos effectifs sont stables et très productifs. Un produit de qualité combiné à une stratégie de marketing dynamique font que les ventes dépasseront 10 000 véhicules en 1997. »

« Depuis, ajoute-t-il, d'autres avantages locaux ont fait que l'usine est restée en Nouvelle-Écosse. Les ressources humaines en sont un des plus importants. De même, nos effectifs sont stables et très productifs. Un produit de qualité combiné à une stratégie de marketing dynamique font que les ventes dépasseront 10 000 véhicules en 1997. »

L'usine de Halifax de Volvo est ce qu'on appelle dans l'industrie une usine de montage de pièces semi-montées, c'est-à-



dire  
que l'usine  
assemble des

voitures à partir de composantes livrées d'ailleurs par Volvo. En octobre 1997, elle est devenue une usine de montage sur commande pour le marché canadien et le marché du nord-est des États-Unis.

Comme telle, l'usine assemble des véhicules commandés par des concessionnaires, ce qui donne plus de souplesse et un délai d'exécution plus court depuis la réception de la commande jusqu'à la livraison du produit. En 1996, l'usine de 6 040 mètres carrés a

sorti 7 200 véhicules et s'est couverte de lauriers comme étant la plus performante de toutes les usines de montage d'automobiles de Volvo. ♦



SPS

TECHNOLOGIES

## acquiert un centre de fabrication de produits aéropatiaux au Canada



**S**PS Technologies de Jenkintown (Pennsylvanie) est un nom bien connu dans le domaine de la conception et de la production de composants et d'éléments métalliques.

Dans ce domaine, sa division de l'aérospatiale est un chef de file mondial en ce qui concerne la conception et la fabrication des écrous autofreinés et d'autres pièces de fixation métalliques super résistantes qui maintiennent ensemble les moteurs, les ailes, le fuselage et le train d'atterrissage des avions soumis à des conditions de chaleur et de vibration extrêmes. Ces dernières années, les ventes de l'entreprise ont grimpé de façon spectaculaire, parallèlement à la reprise d'activité marquée observée dans l'industrie aéropatiale qui, de l'avis de SPS, se poursuivra au moins jusqu'au tournant du siècle.

Pour maintenir son élan, SPS a accru sa capacité de fabrication de pièces de fixation en investissant 7,6 millions de dollars afin d'acheter 85 % de Mecair Aerospace Industries, à Pointe-Claire (Québec).

Comme sa nouvelle société mère, Mecair a un dossier éloquent dans le domaine de la production de pièces de fixation ultra-robustes utilisées dans les avions et les turbines. L'entreprise compte parmi ses clients General Electric, Westinghouse, McDonnell Douglas, Rolls Royce et le *United States Defense Industrial Supply Center*.

Commentant la décision de SPS d'acquérir une installation de production canadienne comme emplacement pour son expansion, John Morrash, vice-président et trésorier, a déclaré à *Canada-Info-Investissement*: « Nous aimons Mecair en raison de la qualité et du bon dossier de sa direction et de son personnel, et aussi parce que Montréal est bien dotée en machines-outils et en aide qualifiée d'autres types dont nous avons besoin. Dans cet environnement, nous avons vu une excellente occasion d'accroître notre capacité de production de pièces de fixation aéropatiales pour répondre à la demande grandissante observée dans cette industrie. »

Conformément à cet objectif, SPS a commencé à moderniser la machinerie et le matériel à Pointe-Claire et prévoit accroître ses effectifs au cours de la prochaine année.

En plus de produire et de fabriquer des produits métalliques de toutes sortes, SPS Technologies fabrique des outils de précision pour travailler les métaux, des superalliages et des composants, ainsi que des éléments destinés aussi bien au matériel volant qu'à celui utilisé au sol dans l'industrie aéropatiale. En 1996, l'entreprise a enregistré des bénéfices nets de 22,3 millions de dollars US sur des ventes de 485,9 millions de dollars. Avec un taux de croissance dans les deux chiffres au cours des trois premiers trimestres de 1997, l'entreprise prévoit que ses ventes pour l'année dépasseront 500 millions de dollars. Sa Division des produits aéropatiaux a accru ses ventes de pièces de fixation de 28 % en 1996. ♦

*« Dans cet environnement, nous avons vu une excellente occasion d'accroître notre capacité de production... pour répondre à la demande grandissante observée dans cette industrie. »*

## L'usine d'équipement énergétique de ABB à Varennes obtient 50 millions de dollars pour son expansion et un mandat nord-américain

**ABB** Canada dépense 50 millions de dollars pour améliorer et agrandir son usine de Varennes, au Québec, et pour y effectuer un réoutillage important et augmenter sa capacité de production. L'investissement est lié au mandat nord-américain accordé à l'usine par ABB pour la conception et la production de gros et moyens transformateurs de puissance et pour la recherche dans ce domaine.

Actuellement, l'usine produit, installe, entretient et répare une gamme de produits destinés à la transmission d'énergie électrique, soit des transformateurs de puissance à voltage moyennement haut, des réacteurs de dérivation et des transformateurs pour systèmes de compensation statique. À Varennes, ABB exploite aussi un centre d'excellence de R-D qui utilise des technologies de pointe pour le développement de nouveaux produits.

« Le nouveau mandat confirme la position de leadership du Québec dans le domaine électrotechnique », déclare Henri Mikhaël, vice-président et directeur général de la Division des transformateurs de puissance de ABB Canada. « Cet investissement reflète les compétences de renommée internationale de notre personnel à l'usine de Varennes. En fait, notre succès est attribuable en grande partie à l'expertise de nos employés », ajoute M. Mikhaël, qui a annoncé des projets visant la mise en œuvre de programmes de formation spécialisés à long terme pour les travailleurs de l'usine.

ABB prévoit installer la plupart des nouveaux équipements à Varennes au cours de la première année. Pendant cette période, les effectifs passeront de 200 à 280 employés, en raison d'une expansion concentrée sur la conception, l'ingénierie, la production, le soutien technique, l'administration et la planification financière. ABB Canada projette aussi d'investir dans des programmes de formation spécialisés continus pour ses employés de Varennes. ♦

## 3-C Canada :

### Fabriquer au Nouveau-Brunswick pour assembler en Chine

**A**près une année complète d'activité, la compagnie 3-C, dont le siège social est à Hong Kong, a prouvé ce qu'elle avançait. Il est possible de faire de l'argent en fabriquant des composants électroniques dans l'Est du Canada pour réexpédition à Hong Kong et assemblage final en Chine.

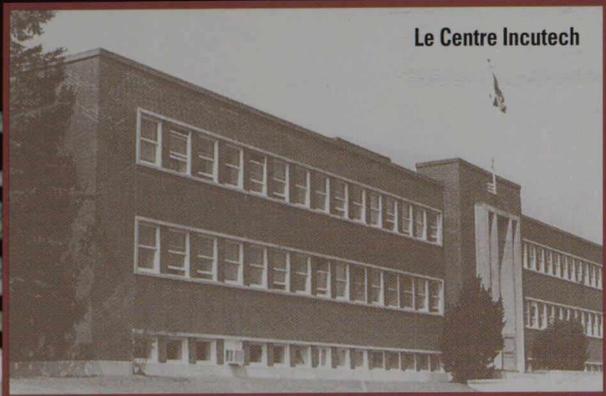
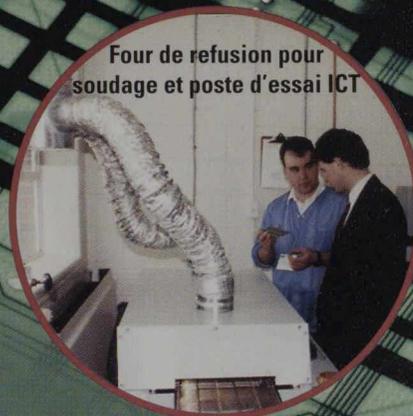
En novembre 1996, la filiale de la compagnie, 3-C Canada Limited, a ouvert une usine de sous-assemblage haute technologie à Fredericton, au Nouveau-Brunswick, comme site de fabrication de modules pour ses produits de standard téléphonique privé destinés à la vente dans la République populaire de Chine. Cette stratégie multinationale s'est avérée une telle réussite que le siège social à Hong Kong a élargi la gamme de produits de l'usine canadienne en y ajoutant la fabrication de deux autres composants. L'installation de Fredericton est aussi chargée de la recherche et du développement de nouveaux produits destinés au marché chinois.

Quels facteurs font du Canada atlantique un bon choix pour y manufacturer les composants d'un produit fini asiatique? S.B. Chan, directeur général de 3-C Canada et l'un des trois fondateurs de la compagnie mère, soutient que trois avantages substantiels ont fait pencher la balance en faveur du Nouveau-Brunswick.

L'un d'eux est la force canadienne en matière de production et de conception de technologies relatives aux télécommunications. « Au Canada, les fabricants de produits ont les normes les plus élevées de l'industrie, a déclaré M. Chan à *Canada-Info-Investissement*. Les produits canadiens sont réputés pour leur qualité et leur fiabilité. » Un autre attrait, pour cette compagnie axée sur la croissance, est le climat propice à la recherche et au développement au Canada. « Il existe un énorme marché en Chine pour les télécommunications, ajoute M. Chan. Et, comme il n'y a pas suffisamment de temps pour câbler un si vaste pays, il faut se tourner vers la technologie sans fil. Nous voulons poursuivre la recherche sur le développement des lignes locales sans fil et nous aspirons à devenir l'un des principaux fournisseurs de ces systèmes en Chine. Il est donc important de nous retrouver dans un environnement qui nous permettra de



Le Centre Incutech

Le preneur-  
placeur  
Zevatech  
FS-730Four de refusion pour  
soudage et poste d'essai ICT

créer des partenariats de R-D dans ce domaine, de concert avec les universités aussi bien qu'avec l'industrie. »

La compagnie attribue à l'université du Nouveau-Brunswick le mérite d'avoir aidé au lancement de 3-C Canada et elle fait particulièrement l'éloge d'une institution se trouvant sur le campus, le Centre Incutech, dont la raison d'être consiste à aider les nouvelles entreprises haute technologie pendant les deux ou trois premières années de leur existence. En plus d'avoir alloué à 3-C un espace de 93 mètres carrés dans ses locaux, le Centre Incutech a doté la compagnie d'un soutien administratif, gestionnel et logistique.

Un autre facteur positif, dit M. Chan, a été l'accueil chaleureux que 3-C a reçu au Canada, tant de la part du gouvernement du Nouveau-Brunswick que de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique du gouvernement fédéral (un organisme de développement économique régional).

Le succès de l'usine est aussi fonction de la nouvelle technologie. 3-C Canada de Fredericton est une installation de production aussi avancée et automatisée que n'importe quelle autre en son genre au monde. Dotée d'un personnel de sept personnes seulement, dont trois ingénieurs, l'usine est capable de produire 10 000 modules par mois pour expédition à la compagnie mère à Hong Kong.

Ce qui rend l'opération réalisable des points de vue économique et logistique, c'est la technologie avancée de production. Mark Sanford, gérant de la production et membre de l'équipe de 3-C Canada, fait observer : « L'automatisation est la clé de la viabilité de cette opération, étant donné qu'elle nous permet de produire des volumes élevés avec un minimum de main-d'œuvre. Et, parce que nos produits sont physiquement petits, les coûts d'expédition constituent un facteur relativement peu

important et nous expédions nos produits à Hong Kong par fret aérien ».

La compagnie entrevoit un marché pratiquement illimité pour ses standards pendant la prochaine décennie. Pour expliquer ce potentiel, M. Sandford fait observer que « chaque année, le nombre d'appareils téléphoniques installés en Chine équivaut à la

quantité totale installée au Canada. Aujourd'hui, pourtant, le taux de téléphones en Chine ne représente encore que 5 % des habitants. Notre compagnie mère s'est considérablement efforcée d'établir une présence au sein de ce marché et, pour réaliser son objectif, elle a confié un mandat important à 3-C Canada ». ♦



De gauche à droite, M. Brad Woodside, maire de Fredericton; M. S.B. Chan, directeur général de 3-C Canada; M. Greg Byrne, député de l'Assemblée législative du Nouveau-Brunswick; M. Jacques Dubé, directeur général, Commission de développement économique du Grand Fredericton.



# Grandir avec le Canada

- Dans le but de servir les marchés internationaux, **Carvell Trading Limited**, une compagnie d'import-export israélienne installée à Tel Aviv, construit actuellement une usine de transformation de viande cachère de 20 millions de dollars dans les Prairies canadiennes.

Son usine de Brandon, au Manitoba, qui emploie 250 personnes, aura une capacité de traitement de 600 bovins par jour et elle exportera de la viande cachère certifiée, préparée conformément à la loi rituelle juive, d'une valeur de 170 millions de dollars. La majeure partie de la production sera acheminée en Israël, en Europe de l'Est et en Russie. La compagnie prévoit aussi produire de la viande halal selon les méthodes prescrites par la loi musulmane, et cette viande sera principalement destinée à l'Autorité palestinienne. D'après Harvey Davis, le porte-parole de Carvell, jusqu'à maintenant la principale source de viande cachère importée en Israël a été l'Amérique latine, mais la demande pour un produit nord-américain de qualité supérieure augmente.

- **Gilflax**, la filiale canadienne de Gilbert Holdings, dont le siège social est à Hong Kong, construit actuellement une usine de transformation du lin d'une valeur de 5 millions de dollars à Salaberry-de-Valleyfield, près de Montréal. Selon les sources de la compagnie, plusieurs avantages ont amené Gilflax à choisir cette région, y compris les incitatifs fiscaux et la proximité de terres

agricoles à haut rendement qui sont propices à la culture du lin.

- **The Tai Fang Group**, l'une des 100 entreprises les plus importantes de Taiwan, a dépensé 3,5 millions de dollars pour acheter une participation majoritaire dans une usine de transformation du porc, à Moose Jaw, en Saskatchewan. Dans le cadre de cette transaction, Tai-Fang acquiert une participation de 85 %, tandis que SPI Marketing Group de Saskatoon en conserve 15 %. Connue jadis sous le nom de Moose Jaw Packers, l'usine fera des affaires dorénavant sous le nom de Tai Wan Pork Inc.

L'installation de Moose Jaw possède une capacité de traitement de 1 000 porcs par jour. Elle expédiera 2 500 porcs par semaine dans les régions côtières du Pacifique et le reste sera distribué sur le marché nord-américain.

À l'annonce de l'investissement, lors d'une conférence de presse tenue à Moose Jaw, Nick Chen, vice-président de Tai-Fang, a déclaré : « Nous établissons de nouveaux partenariats et coentreprises au Canada, parce que nous percevons ce pays comme une source fiable de porc et de produits connexes de haute qualité pour le marché des régions côtières du Pacifique ».

Intercontinental Packers Ltd., une division de SPI qui exploite une grande usine de transformation du porc à Saskatoon, gèrera l'usine de Moose Jaw en vertu d'un

contrat avec Tai-Fang. Celle-ci a déjà acheté une participation minoritaire dans Intercontinental Packers.

Tai-Fang est installée à Taiwan depuis 1973 et est maintenant un chef de file de l'industrie du porc. L'an dernier, la compagnie a transformé plus d'un million de porcs, près de 16 % de la production totale de Taiwan. Tai-Fang est l'exportateur de viande de porc et de produits connexes le plus important au monde vers le Japon, qui est lui-même le plus grand importateur de viande porcine au 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, C-2  
Ottawa (Ontario)  
Canada K1A 0G2

**Courriel :** [investcan@dfait-maeci.gc.ca](mailto:investcan@dfait-maeci.gc.ca)  
**Téléphone :** (613) 995-4128  
**Télécopieur :** (613) 995-9604  
**FaxLink :** (613) 944-6500  
**Site Web :** [www.dfait-maeci.gc.ca/investcan](http://www.dfait-maeci.gc.ca/investcan)

**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