Canada

INVESTIR ET FAIRE DES AFFAIRES AU CANADA

PARRAINÉ PAR

Transformation des méthodes d'affaires grâce à l'informatique client-serveur

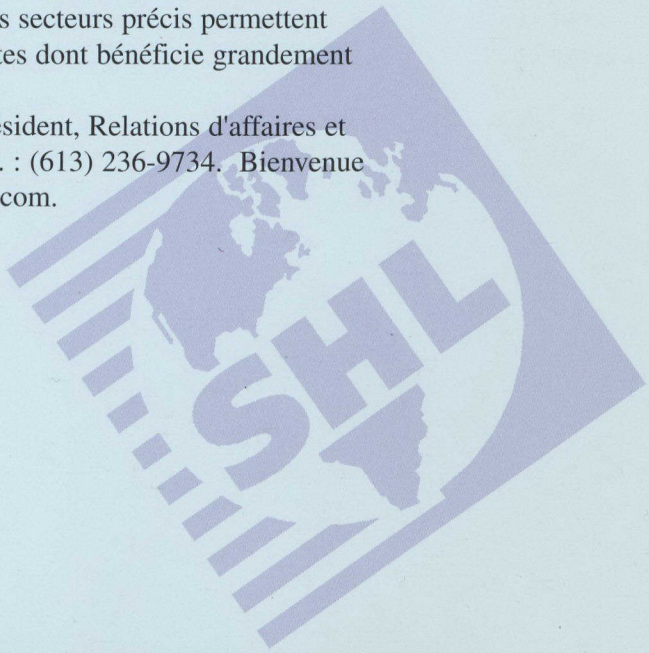
L'entreprise canadienne SHL Systemhouse Inc. est un chef de file mondial en matière d'impartition transformationnelle et de technologie informatique de pointe. Forte de son expertise client-serveur, elle met en oeuvre et gère des systèmes d'exploitation partout dans le monde en respectant les contraintes de temps et les limites budgétaires. Sa réputation d'excellence n'est plus à faire.

En 1994, elle a accumulé des revenus de 1,169 milliard $ par l'entremise de son réseau de 5 000 professionnels répartis dans 90 bureaux à travers le monde. SHL est fermement établie au Canada, en Europe, aux États-Unis, en Asie-Pacifique et en Amérique latine.

Le 20 septembre 1995, conformément à un accord conclu entre elles, MCI Communications a fait l'acquisition de SHL, qui demeure toutefois une société distincte et maintient ses activités de marketing mondial à Ottawa (Canada). Les deux compagnies s'attaquent ensemble à la demande croissante découlant du besoin d'intégrer les technologies convergentes dans les méthodes d'exploitation commerciales.

SHL collabore étroitement avec des sociétés de renom dont l'expertise ou la présence dans des secteurs précis permettent l'application de solutions conjointes dont bénéficie grandement la clientèle.

Contact : Ken Sinclair, vice-président, Relations d'affaires et marketing, SHL International; tél. : (613) 236-9734. Bienvenue à notre site Web : http://www.shl.com.



Services postaux

Devant la concurrence féroce des messageries et l'avance implacable de la technologie, les organisations postales, bien que fidèles à leur marché, étendent leurs horizons dans un monde des communications en pleine révolution. Les Services postaux (SP), implantés dans le monde entier, sont passés maîtres dans la conception et l'application de solutions fondées sur la technologie de l'information.

Réputés pour nos systèmes de repérage postaux, nous prenons dorénavant en charge d'importants projets d'impartition. L'accès à ces possibilités est très important pour toute organisation postale moderne.

Grâce à sa vaste expérience appuyée par une équipe de plus de 400 professionnels en Amérique du Nord et du Sud, en Europe et en Afrique, SP offre des solutions innovatrices et la technologie permettant d'effectuer la refonte des méthodes d'exploitation qui s'impose pour affronter de pied ferme la concurrence et assurer la rentabilité.

Il est possible, ce faisant, de procéder à une rationalisation encore plus poussée en étendant la conception du traitement du courrier au delà des paramètres traditionnels, particulièrement pour les grands volumes de lettres d'affaires, de colis et de liasses qui constituent le gros des activités des sociétés postales.

Contact: Terry Simms, directeur général, Services postaux internationaux; tél.:001-353-1-676-5866.

Réputés en repérage, nous prenons en charge de grands projets d'impartition

Services d'impartition

SHL est l'un des plus grands fournisseurs mondiaux de services d'impartition en technologie de l'information et en méthodes d'exploitation*. Elle offre sur le marché planétaire de l'impartition transformationnelle des services d'informatique et de communication d'entreprise, notamment :

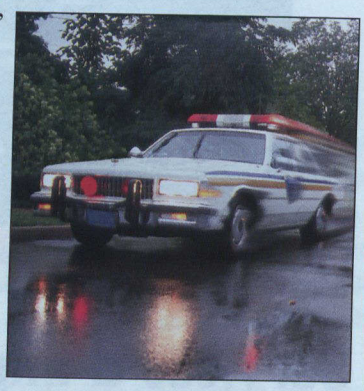
- service d'aide;
- ordinateur central;
- architecture client-serveur;
- réseaux locaux;
- systèmes réseautés;
- applications réseaux.

Dans nos centres d'impartition situés au Canada, aux États-Unis et en Angleterre, nous offrons deux catégories de services : l'Impartition transformationnelle^MC, soit la transition du système d'exploitation par gros ordinateur à l'architecture client-serveur, et la Gestion de systèmes réseautés, c'est-à-dire de systèmes informatiques répartis (réseaux locaux, bureautique d'entreprise et infrastructures). De plus, SHL offre Enterprise Management, un ensemble breveté des droits de propriété intellectuelle visés par la fourniture de services d'impartition.

*(Gartner Group Strategic Analysis Report, 13 octobre 1994)

Services de sécurité

Les Services de répartition des appels d'urgence SHL Transerve[MC] offrent aux organismes de sécurité des solutions sur mesure, leur permettant de maximiser la précision, la rapidité, l'efficacité et la tolérance aux failles des systèmes qu'ils utilisent. Nous intégrons des techniques telles que la RAO, la cartographie, la radiotéléphonie, l'informatique mobile et la gestion de réseau RNIS pour fournir à nos clients une solution transparente unique et efficace.



Voici un exemple de ce que nous offrons. Le réceptionniste 911 est informé automatiquement du numéro de téléphone et du lieu d'où vient l'appel, qu'il transmet soit à la police, aux pompiers ou aux services médicaux. En route, le personnel répondant à l'urgence prend aussitôt connaissance de renseignements utiles, transmis par le système de répartition informatisé, comme le tracé le plus rapide à emprunter, les plans de l'édifice, etc.

Grâce à ces techniques, les organismes de maintien de l'ordre, de lutte contre les incendies et d'assistance médicale disposent de tous les instruments nécessaires pour réagir aux urgences dans les meilleurs délais et le plus efficacement possible.

Les services SHL Transerve vous donnent une longueur d'avance... et tout ce qu'il y a de plus perfectionné, à point et rodé.

Contact : Rich Bohmer, directeur, Alliances stratégiques, Groupe international de solutions en sécurité publique; tél. : (609) 259-9400.

Le réseau de technologie

SHL TechNet est un réseau mondial de stratèges, de concepteurs et de spécialistes qui, de concert avec les clients, où qu'ils soient, propose des solutions fondées sur l'intégration étroite des affaires et de la technologie.

L'unité des Services d'architecture se charge d'élaborer des modèles dont se servent notamment des concepteurs et des scientifiques de réputation mondiale pour relier les «îlots informatiques» dont on parsemait les entreprises dans des années 1980. Elle s'occupe aussi de réseaux et de systèmes, d'architectures client-serveur, de collecticiels de messagerie et de l'application à grande échelle de la technologie Microsoft.

L'unité d'Entreposage de données se consacre surtout à la conception de solutions client-serveur à l'échelle d'une entreprise, de sorte que celle-ci dispose des données nécessaires à la prise de décisions cruciales. Entre autres services, citons : outils d'aide à la décision, banques de méta-données, modélisation multidimensionnelle et conception d'«entrepôts» de données.

Au Centre de la technologie objet, on conçoit des logiciels de pointe en puisant dans la logithèque d'objets, qui renferme des applications utilisant des architectures et des méthodes d'exécution éprouvées ainsi que des objets et des infrastructures réutilisables.

L'unité RME, de concert avec le Centre de technologie objet, utilise l'«ingénierie convergente» pour élaborer de nouveaux modèles objets de gestion d'entreprise fondés sur des modèles et des logiciels utilisés dans d'autres unités. Des simulations de ces méthodes d'exploitation rationalisées permettent aux clients de les voir en oeuvre et d'en constater les avantages.

Le Centre d'imagerie se concentre sur la saisie de données en masse et la reconnaissance optique des caractères. Ses systèmes fiscaux fondés sur des logiciels de conception spécialisés et des noyaux d'applications réutilisables sont distribués dans le monde entier.

Contact : Colin Dalzell, vice-président, Réseau de technologie; tél. : (310) 403-4908.

L'unité des Services de télécommunication et d'exécution

Les méthodes de l'unité des Services de télécommunication et d'exécution (STE) ont reçu l'homologation ISO 9001:1994, si bien que SHL voit se confirmer sa réputation d'excellence internationale en matière d'intégration de systèmes.

STE, qui conçoit à partir d'Ottawa des solutions systèmes complètes, est le fleuron du mouvement des «usines de logiciels» lancé par SHL, où chaque projet est soumis à une série d'équipes fonctionnelles, selon un procédé éprouvé et fiable.

Ainsi, toute l'expertise de SHL est appliquée aux besoins complexes des clients, peu importe leur secteur d'activité ou leur lieu d'affaires. Les premiers bénéficiaires en sont les clients car, contrairement à la méthode des grandes équipes sur place, les projets sont réalisés en moins de temps et avec moins de ressources par une équipe chevronnée livrant un produit de qualité rigoureusement contrôlée.

STE est réputée pour la grande qualité de ses systèmes, livrés dans des conditions serrées et conformes aux budgets. Il s'agit là d'un avantage appréciable pour toute entreprise qui veut se donner une longueur d'avance en optimisant rapidement ses systèmes informatiques, dont la complexité et le rôle généralement critique rendent nécessaire l'intervention de divers experts extérieurs.

Nos clients proviennent de secteurs aussi divers que les télécommunications, les services bancaires internationaux et les organismes gouvernementaux. Nous concevons notamment pour eux des applications réseaux, des systèmes de gestion de publiphones intelligents, des systèmes de gestion de la dette et d'autres systèmes d'aide aux entreprises.

Contacts : Susan Ernst, vice-présidente et directrice générale, ou David Blackburn, directeur, Expansion des affaires; tél. : (613) 236-9734.

ISO 9001: 1994
Certificat #003336

VISION*

Systèmes d'information géographique

D'importantes sociétés de télécommunications, des services publics et des municipalités se sont associées à Solutions SHL VISION*MC pour mettre en oeuvre des projets de refonte des méthodes d'exploitation parmi les plus ambitieux au monde. Elles s'en servent pour gérer leurs infrastructures, améliorer leurs services et augmenter leur productivité.

VISION* offre un net avantage stratégique car il dépasse de loin les systèmes d'information géographique (SIG) classiques... Aux cartes numériques d'usage courant, il ajoute des coordonnées géographiques et des données relationnelles.

L'architecture unique de VISION* innove en faisant appel à une base de données commerciales non pas privée, mais ouverte (Oracle). Les clients peuvent, grâce à des prolongements spatiaux entièrement intégrés, exploiter leurs données déjà stockées et les partager entre leurs divers services, même dans les situations les plus complexes.

Mener à bien l'application à grande échelle d'une technologie des données spatiales est une entreprise élaborée exigeant souvent une équipe de spécialistes élargie. À cette fin, VISION* a conclu des associations stratégiques avec, entre autres, Unisys, IBM, Bull Information Systems et M3i Systems.

Si vous envisagez une transformation de telle envergure, nous pouvons vous être utiles. Trouver des solutions à échelle d'entreprise, c'est notre affaire!

Solutions SHL VISION*
50, rue O'Connor, bureau 501
Ottawa (Ontario) Canada K1P 6L2
Tél. : (613) 236-9734
Téléc. : (613) 567-5433
Internet : shlvision@gis.shl.com
WWW : http://www.gis.shl.com/

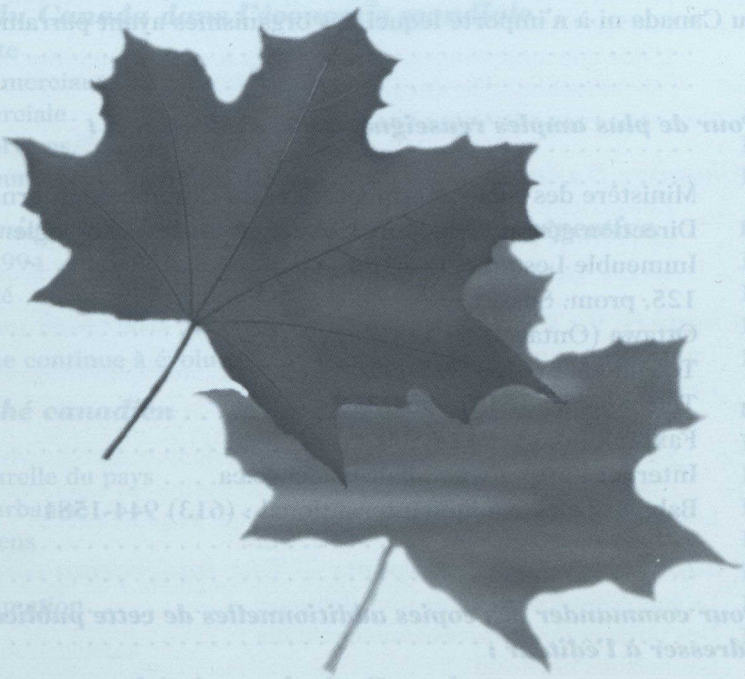
Publié par Prospectus Inc.
346, rue Waverley, Ottawa (Ontario) K2P 0W5
Téléphone : (613) 231-2727 ; télécopieur : (613) 237-7676
Internet : http://www.prospectus.com/canada

ISBN 0-921894-20-1

Imprimé au Canada par Love Printing Service Ltd.
Also available in English.

Canada

INVESTIR ET FAIRE DES AFFAIRES AU CANADA



PARRAINÉ PAR

SHL

STENTOR

La puissance des télécommunications

Investir et faire des affaires au Canada — 1996

Cette première édition d'*Investir et faire des affaires au Canada* a été préparée conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et Prospectus Inc. Sa réalisation a été rendue possible grâce au parrainage de SHL Systemhouse et de Stentor Communications et à l'appui des villes de Missisauga, de Brantford et de London. L'éditeur tient à remercier M. John Hannigan, le Dr Jan Fedorowicz, Mme Anne Phillips et M. Marvin Bedward qui ont réalisé et produit ce livre.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

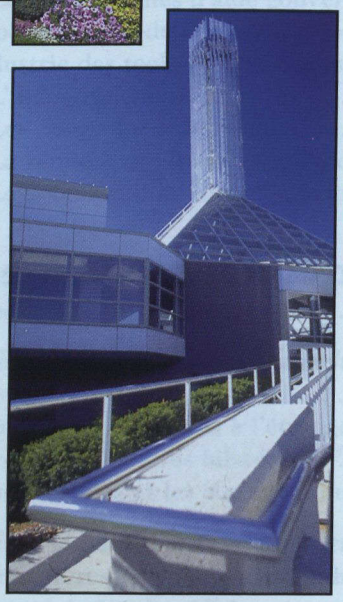
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction générale de l'investissement et de technologie
Immeuble Lester B. Pearson
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 992-4916
Télécopieur : (613) 996-1370
FaxLink : (613) 944-6500
Internet : http ://www.dfait-maeci.gc.ca
Babillard électronique international : (613) 944-1581

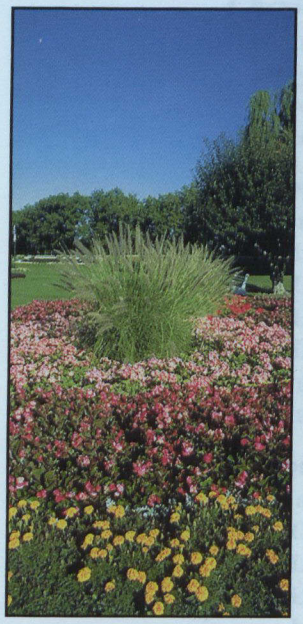
Pour commander des copies additionnelles de cette publication, veuillez vous adresser à l'éditeur :

Prospectus Inc.
346, rue Waverley, Ottawa (Ontario) K2P 0W5
Téléphone : (613) 231-2727 ; télécopieur : (613) 237-7676
Courrier électronique : canada@prospectus.com

TABLE DES MATIÈRES

Brantford (Ontario) possède tous les atouts





La ville canadienne de Brantford, en Ontario, a tout à offrir aux entreprises qui veulent s'implanter en Amérique du Nord : situation géographique idéale à proximité de la plus grande agglomération canadienne et de la frontière américaine, modes de transport variés, main-d'oeuvre qualifiée, services municipaux et terrains très abordables par rapport à d'autres régions comparables.

Cette ville de 80 000 habitants offre toute la gamme des services urbains, sans les problèmes de circulation, de pollution et de criminalité caractéristiques des grands centres. Des entreprises venues des quatre coins du monde s'en félicitent aujourd'hui.

Situation stratégique

Moins de 100 kilomètres la séparent de Toronto (Ontario), au nord-est, et des postes frontière de Buffalo (New York). Les centres industriels de la région de Detroit (Michigan) se trouvent dans un rayon de moins de 200 kilomètres.

Elle est desservie par son propre aéroport ainsi que par des axes routiers (autoroutes et routes à quatre voies) et ferroviaires nationaux.

Tradition industrielle

Fondée au début du XIXe siècle, Brantford s'est rapidement développée pour se transformer en un centre industriel dès 1877. Aujourd'hui, l'industrie automobile et celle des plastiques dominent le paysage, mais diverses autres activités, comme la transformation des produits alimentaires et la production d'articles ménagers et de produits pharmaceutiques, confortent son assise industrielle.

Technologie et formation de pointe

Pour les études supérieures, bon nombre de grandes universités sont à proximité. À Brantford même, le Mohawk College offre une formation pré-universitaire dans de nombreux domaines du savoir.

La ville compte également plusieurs lycées offrant une formation diversifiée, sans oublier les cours pour adultes.

Entreprises, prenez vos aises

Brantford a d'anciens bâtiments commerciaux à proposer aux petites entreprises qui démarrent et, pour celles qui voient plus grand, l'offre de terrains est abondante. Le parc industriel de Braneida, situé en bordure d'autoroute, en plus d'offrir des services complets, n'est pas à court d'espace.

Cette zone industrielle de 600 hectares appartenant à la ville en est à sa septième phase de développement et on se prépare à mettre en valeur encore 525 hectares.

Tous les atouts

Située dans l'axe du plus grand corridor industriel nord-américain, dotée d'un bassin de main-d'oeuvre qualifiée, d'un éventail complet de services et de terrains à prix particulièrement concurrentiels, Brantford combine tous les avantages.

Personne-ressource : David Amos, directeur du développement économique, Hôtel de ville, 100 Wellington Square, Brantford (Ontario) Canada N3T 2M3; téléphone : (519) 759-4150; télécopieur : (519) 752-6775.

C'EST à Brantford

Occasion à saisir

Phénomène architectural contemporain de 5 575 m² répartis sur deux étages conçu à l'origine comme musée des télécommunications, cet immeuble comprend des salles d'exposition, des bureaux, des commerces, des restaurants et des salles de cours. La hauteur des plafonds atteint 10 mètres. Possibilité d'ajouter 7 900 m² dans un immeuble voisin de trois étages.

Fabricant japonais d'articles de plastique en expansion

La société japonaise Kuriyama, d'Osaka, s'est lancée à l'automne 1985 dans la fabrication de tuyaux et de tubes en plastique pour les secteurs industriel et agricole (produits alimentaires et boissons, notamment) et le secteur commercial (articles pour la maison). L'entreprise, qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 12 millions de dollars, exporte 75 % de sa production aux États-Unis surtout. Selon son président, Clement Matsumoto, « Brantford est réputée pour sa main-d'oeuvre et son réseau routier ».

Nichirin, récompensée pour sa constance

Nichirin Inc. s'est méritée, en 1994, le prix convoité de la qualité décerné par Honda America Mfg. Cette filiale en propriété exclusive de la Nichirin Co. Ltd., de Kobe au Japon, est spécialisée dans l'assemblage de tuyaux résistants à la pression pour l'industrie automobile nord-américaine. Les États-Unis absorbent 85 % de sa production. Ses principaux clients sont Honda, Nissan, Cami et Kawasaki. Selon Frank Johnson, vice-président directeur général « l'essentiel, c'est qu'on soit satisfait de la qualité de nos 200 collaborateurs ».

Hamilton Porcelains exporte dans le monde entier

Hamilton Porcelains fabrique des articles en céramique de qualité à Brantford depuis déjà cinquante ans. L'entreprise est contrôlée par la société française Saint-Gobain depuis 1989. « Nous importons les matières premières des États-Unis et exportons les produits finis dans le monde entier, explique le directeur du service à la clientèle, Simon de Boer. Étant situés à Brantford, nous avons tous les atouts en main pour affronter la concurrence mondiale. »

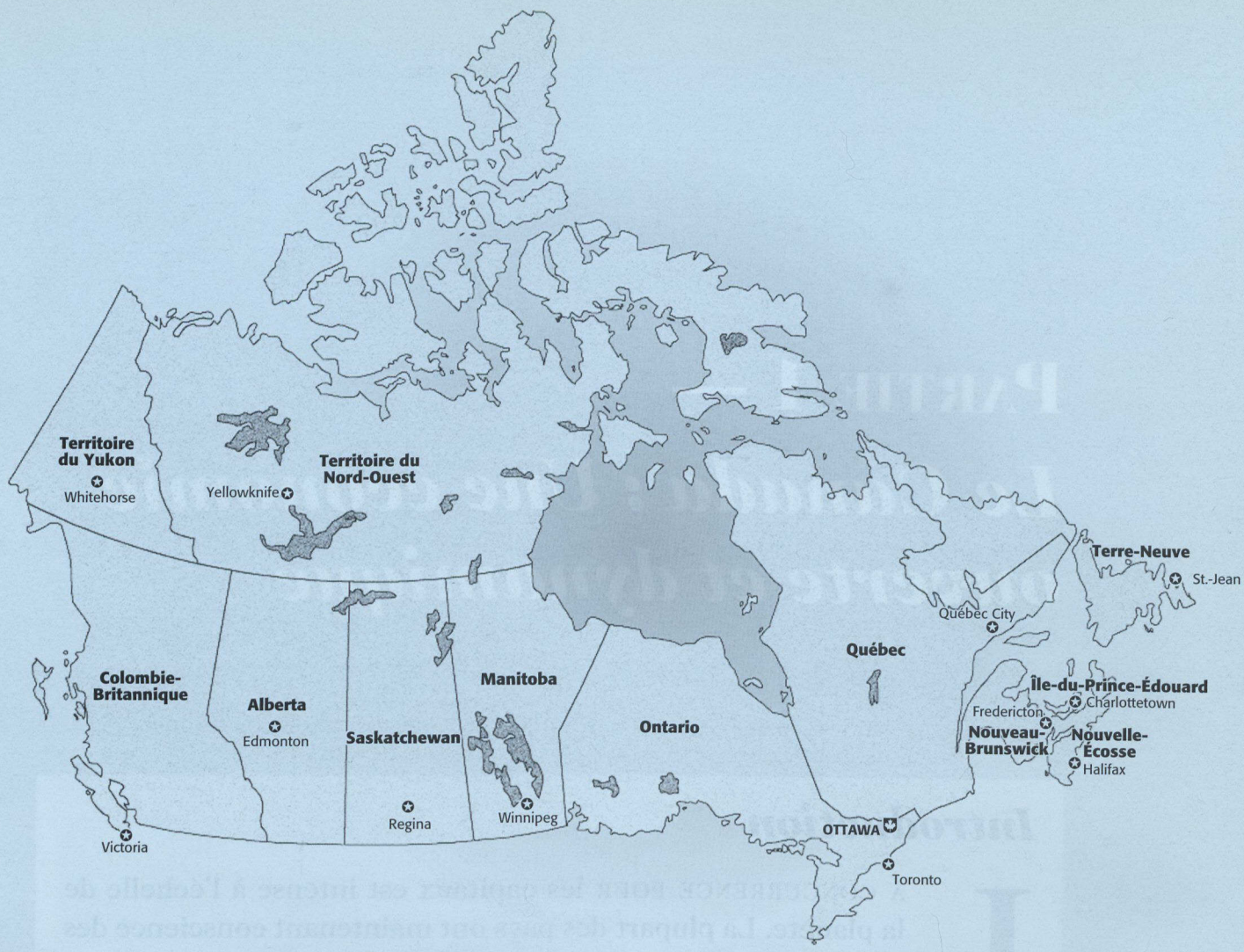
PARTIE 1 — *Le Canada : Une économie ouverte et dynamique*

Introduction

LA CONCURRENCE POUR les capitaux est intense à l'échelle de la planète. La plupart des pays ont maintenant conscience des bénéfices de l'investissement étranger et élaborent des stratégies pour promouvoir les avantages qu'ils offrent et retenir l'attention des investisseurs.

Dans ce contexte international plus concurrentiel, le Canada a conservé et même amélioré l'attrait qu'il présente comme destination pour les capitaux étrangers. Un nombre croissant de sociétés étrangères s'aperçoivent de ce que les entreprises américaines savent depuis des décennies : il est avantageux d'investir au Canada.

L'augmentation du nombre de sociétés internationales qui investissent au Canada contribue à la croissance et au développement global du pays qui, à son tour, rend les possibilités d'investissement plus attrayantes. Le succès appelle le succès.



Emplacement : Situé au Nord du continent américain, son territoire est bordé par l'Océan Atlantique à l'Est, l'Océan Pacifique à l'Ouest, l'Océan Arctique au Nord et les États-Unis au Sud. La plus grande partie de la population vit dans une bande large de 160 km le long de la frontière canado-américaine.

Superficie : 9,2 millions de km²

Population : 29,2 millions de personnes

Taux de croissance : 1,3 % par année (moyenne de 1990 à 1994)

Grandes villes :

Toronto, 3,9 millions d'habitants
Montréal, 3,1 millions d'habitants
Vancouver, 1,6 million d'habitants
***Ottawa*-Hull**, 921 000 habitants
Edmonton, 840 000 habitants
Calgary, 754 000 habitants
Winnipeg, 652 000 habitants
Québec, 646 000 habitants
Hamilton, 598 000 habitants
London, 382 000 habitants
St.-Catharines-Niagara, 365 000 habitants
Kitchener, 356 000 habitants
Halifax, 321 000 habitants
Victoria, 288 000 habitants
Windsor, 262 000 habitants
Oshawa, 240 000 habitants
Saskatoon, 210 000 habitants
Regina, 192 000 habitants
St.-John, 172 000 habitants
Chicoutimi-Jonquière, 161 000 habitants
Sudbury, 158 000 habitants
Sherbrooke, 139 000 habitants
Trois Rivières, 136 000 habitants
Saint-Jean, 125 000 habitants
Thunder Bay, 124 000 habitants

Structure politique : monarchie constitutionelle, gouvernement démocratique, fédération de dix provinces et de deux territoires nordiques.

Premier ministre : Jean Chrétien.

Devise : dollar canadien.

Climat : diversifié, allant du climat arctique au nord à tempéré dans le sud-ouest du pays. Dans la bande de 200 km qui longe la frontière canado-américaine, et où vivent le plus grand nombre de Canadiens, il varie de continental dans l'ouest des Prairies à maritime à l'est du pays. Il y a par contre quatre saisons bien distinctes et l'hiver dure en général aux alentours de quatre mois.

Langue : deux langues officielles, le français et l'anglais. L'anglais est la langue la plus utilisée, sauf au Québec où le français est majoritaire.

Mesures : métriques.

Heure : six fuseaux horaires ; le plus à l'est (heure normale de Terre-Neuve) a trois heures et demi de retard sur le temps universel coordonné (UTC) ; le plus à l'ouest (heure normale du Pacifique) a huit heures de retard sur l'UTC.

CHAPITRE 1 : *Les avantages concurrentiels du Canada — Introduction*

LES MILIEUX FINANCIERS et des affaires, tant au Canada qu'à l'étranger, ont réagi de façon favorable aux initiatives récentes du gouvernement qui ont permis d'améliorer la capacité concurrentielle du secteur privé. Des politiques comme la privatisation, la réforme fiscale, la déréglementation des secteurs des finances, du transport et des télécommunications, l'allégement de la réglementation gouvernementale pour les petites et moyennes entreprises, et un accès plus facile au marché grâce à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALÉ) et à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) font que les investisseurs étrangers sont encore plus attirés par le Canada.

Le Canada est plus qu'un pays agréable pour faire des affaires. C'est l'un de ceux dans lesquels la vie est la plus plaisante au monde. Quels que soient les critères utilisés, les Canadiens ont un niveau et une qualité de vie excellents.

Le Canada apparaît régulièrement au premier rang, ou parmi les tout premiers, d'après les critères de comparaison internationale du niveau de qualité de vie. Le *Rapport mondial sur le développement humain* de 1994 du Programme des Nations Unies pour le développement classe le Canada premier au monde d'après son indice de développement humain, une mesure agrégée basée sur trois index composés qui classent l'espérance de vie, l'éducation et le revenu. Le *World Competitiveness Report (1994)* calcule que le Canada a le cinquième niveau de revenu per capita au monde. Dans une étude qui mesure la richesse des pays, par opposition au revenu, la Banque mondiale classe le Canada au second rang.

La qualité de vie dans les villes canadiennes est parmi les meilleures des grandes villes du monde. Le Corporate Resources Group de Genève a élaboré un indice de qualité de la vie tenant compte de 41 éléments dont le contexte politique et social, la sécurité, la culture, la santé, l'éducation, le service public, les loisirs, les produits de consommation, le logement et l'environnement naturel. D'après cette mesure, quatre villes canadiennes (Vancouver, Toronto, Ottawa et Montréal) sont parmi les dix premières.

Les sociétés étrangères qui envisagent d'investir au Canada constateront que le coût des salaires, des matières premières, de l'énergie et de l'immobilier est intéressant. Le milieu de la recherche et du développement (R et D) et les stimulants à la recherche au Canada sont parmi les plus attrayants au monde. La productivité de la main-d'œuvre est élevée et les relations de travail sont saines. Les services aux entreprises et l'infrastructure pour un fonctionnement efficace des affaires sont particulièrement efficients. Voici un aperçu de ces avantages, qui seront présentés plus en détail dans les pages qui suivent.

UNE COMMUNAUTÉ BIEN ÉTABLIE DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT (R ET D)

Une partie de plus en plus importante de l'économie canadienne s'appuie sur des secteurs faisant beaucoup de R et D comme les télécommunications et les soins de la santé. Cela entraîne davantage d'investissements dans les laboratoires, les établissements de recherche, les centres d'excellence et les réseaux de recherche. L'industrie, les universités et les gouvernements instaurent des alliances que des réseaux de données à la toute pointe de la technologie permettent de renforcer.

Grâce aux stimulants fiscaux à la R et D accordés par les gouvernements fédéral et provinciaux, en particulier au crédit d'impôt à l'investissement de 20 pour 100 du gouvernement fédéral pour les dépenses admissibles de R et D, le Canada dispose de l'un des régimes fiscaux les plus avantageux pour la R et D parmi les pays du G-7.

> *«... le régime fiscal du Canada offre, dans l'ensemble, de meilleurs incitatifs aux entreprises engagées dans la R et D que celui des neuf autres grands pays industrialisés, y compris les États-Unis. Son système de crédit d'impôt à la R et D est reconnu comme le meilleur à ce jour parmi ceux offerts par les pays du G-7.»*
>
> **Bill Mclean**, vice-président
> Fabrication et développement
> IBM Canada

DES TAUX DE RÉMUNÉRATION ET D'AVANTAGES SOCIAUX CONCURRENTIELS

Nombre de sociétés étrangères jugent la main-d'œuvre canadienne très rentable. En moyenne, les salaires sont moins élevés dans les centres d'affaires du Canada que dans pratiquement tous les autres grands centres d'affaires du monde. C'est ainsi que, à Toronto par exemple, les salaires des cadres sont inférieurs d'environ 15 000 $ à ceux de leurs homologues de New York.

Au cours des dernières années, on a constaté que les coûts globaux de la main-d'œuvre compétente sont plus bas au Canada qu'aux États-Unis, que dans plusieurs pays d'Europe de l'Ouest et qu'au Japon. La rémunération et les avantages sociaux versés par l'employeur sont également inférieurs au Canada par rapport aux États-Unis. Cela ne s'explique pas seulement par les variations du taux de change. En 1994, les coûts unitaires de la main-d'œuvre pour tous les secteurs d'affaires autres qu'agricole ont baissé de 0,7 pour 100 après une diminution de 0,4 pour 100 en 1993.

> *«Depuis 25 ans, Volvo a connu au Canada le même succès quant à la qualité des produits et à la productivité de la main-d'œuvre que dans ses autres usines de par le monde.»*
>
> **Gunnar K.G. Jennegren**
> Ancien vice-président et directeur général des usines
> Volvo Canada

UNE MAIN-D'ŒUVRE INSTRUITE ET QUALIFIÉE

La main-d'œuvre canadienne est l'une des mieux formées et des mieux en mesure de s'adapter au monde. D'après l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Canada fait partie des quatre pays qui consacrent la plus importante part de leur produit intérieur brut (PIB) au financement public de l'éducation. Parmi les pays du G-7, le Canada se situe en tête de liste pour le nombre de personnes ayant une formation poussée. Environ les deux tiers des personnes de 20 à 24 ans sont inscrites dans des établissements d'enseignement postsecondaire.

DES RELATIONS DE TRAVAIL SAINES

Deux grandes tendances permettent au Canada de prétendre avoir le cadre des relations de travail le plus productif parmi les pays du G-7 : les grèves sont à la baisse alors que le nombre de régimes de participation des employés augmente. Les taux de roulement et d'absentéisme du personnel sont faibles au Canada par rapport à ce qu'ils sont dans les autres pays.

LE PLUS RICHE MARCHÉ AU MONDE

L'ALÉNA, qui est entré en vigueur le 1er janvier 1994, a donné aux sociétés implantées au Canada un accès inégalé au marché nord-américain de 380 millions de personnes. L'ALÉNA constitue le fondement d'une économie continentale comparable à celle de l'Union européenne (UE). En 1994, le PIB du marché constitué par le Canada, le Mexique et les États-Unis dépassait les 10 billions de dollars.

À la suite de l'entrée en vigueur de l'ALÉ le 1er janvier 1989, les entreprises implantées au Canada ont accru leur part du marché combiné canado-américain. Les flux commerciaux entre les deux pays continuent à augmenter. Le libre-échange a aussi alimenté les flux nets d'investissement direct étranger au Canada.

«Nous tenons compte plus que jamais du Canada dans la planification de nos activités à venir de fabrication. Le libre-échange nous permet maintenant d'investir sans risque au Canada.»

James Leto, président
AT&T Canada

UNE INFRASTRUCTURE DÉVELOPPÉE ET EFFICACE

La géographie du pays et les caractéristiques démographiques de sa population ont obligé le Canada à se doter d'une infrastructure de communication et de transport efficace et poussée. Les investissements massifs que le pays a réalisés dans les technologies de la fibre optique et de la transmission des données à haute vitesse, combinés à l'ouverture à la concurrence du marché des appels interurbains, vont lui permettre de conserver des coûts concurrentiels. Tous les volets du système de transport du Canada, c'est-à-dire routier, ferroviaire, aérien et maritime, constituent l'épine dorsale de son secteur industriel.

DES SERVICES D'AFFAIRES DE CLASSE INTERNATIONALE

Le secteur canadien des services aux entreprises a pris une expansion considérable depuis 20 ans et répond maintenant aux besoins particuliers des investisseurs étrangers. Les banques canadiennes sont parmi les plus importantes en Amérique du Nord et ont toutes des bureaux aux États-Unis, en Amérique latine, en Europe et en Asie. Les sociétés de fiducie, les firmes de courtage, d'analyse en investissement, les compagnies d'assurance, les entreprises de capital de risque et les autres établissements financiers offrent des services financiers additionnels. Les bourses de Toronto, de Montréal et de Vancouver permettent de faire des transactions sur les titres de sociétés étrangères.

Les investisseurs étrangers qui préfèrent traiter avec les établissements financiers de leur pays d'origine vont constater qu'un grand nombre des plus grandes banques internationales, des courtiers en placement et des compagnies d'assurance ont des bureaux au Canada.

Nos compagnies d'assurance, nos agences de publicité, nos cabinets de comptables et d'avocats et nos firmes d'experts-conseils actifs à l'étranger offrent également des services professionnels de première qualité. Quant au savoir-faire des entreprises canadiennes d'ingénierie et d'architecture, il est reconnu dans le monde entier.

UN CADRE JURIDIQUE MOINS PROPICE AUX LITIGES

Peut-être est-ce dû à ses racines européennes, mais le cadre juridique du Canada est moins propice aux litiges que celui des États-Unis. Les Canadiens préfèrent négocier des compromis plutôt que de poursuivre devant les tribunaux pour obtenir des réparations. Tout est fait pour satisfaire le besoin de certitude et de cohérence du milieu des affaires. Dans les cas de dommage à l'environnement ou de défaut d'un produit, les amendes fixées par les tribunaux canadiens sont généralement moins élevées qu'aux États-Unis et sont fixées plus rapidement.

DES COMPÉTENCES INTERNATIONALES

Le Canada est une terre d'immigration. Les employeurs y trouveront un bassin d'employés et de gestionnaires expérimentés, qui ont l'avantage de parler couramment des langues étrangères, de connaître les cultures et les pratiques commerciales internationales et de disposer d'un réseau de relations d'affaires sur les principaux marchés asiatiques, européens et américains. Le Canada constitue également un pont entre l'Amérique du Nord et l'Europe étant donné que sa législation et ses usages dans le domaine des affaires relèvent d'un mélange des cultures américaines et européennes.

L'ABONDANCE DES MATIÈRES PREMIÈRES

Le Canada dispose de quantités de ressources naturelles. Il les extrait et les exploite de façon très concurrentielle et très rentable. C'est pourquoi notre pays est un chef de file pour l'exportation des matières premières et des produits transformés. Le Canada est un fournisseur très concurrentiel de métaux, de papier, de bois d'œuvre, de céréales, d'oléagineux et de viandes dont la qualité est reconnue partout dans le monde. Les transformateurs et les fabricants implantés au Canada peuvent bénéficier de coûts de transport réduits en se trouvant à proximité de ces sources d'approvisionnement concurrentielles à l'échelle mondiale.

> *«Quand je pense à l'étendue du territoire, aux abondantes ressources naturelles, et à la main-d'œuvre bien formée ainsi qu'à la qualité de vie qu'offre le Canada, la conviction que j'ai de ses perspectives de succès au XXIe siècle s'en trouve renforcée. Le Canada mérite que l'on songe sérieusement à lui comme lieu d'investissement.»*
>
> **Masao Ikeda**, vice-président général
> Mitsui & Co. (Japon)

DES SOURCES D'ÉNERGIE ABONDANTES ET ÉCONOMIQUES

Le Canada est doté d'énormes gisements de pétrole et de gaz, de charbon et d'uranium, ainsi que de ressources hydroélectriques pratiquement inépuisables. Parmi les pays du G-7, le Canada est l'un des deux à être autosuffisants en pétrole, il a les tarifs d'électricité les plus faibles et il est le seul à posséder des réserves de gaz naturel suffisantes pour être un exportateur net. La disponibilité, la fiabilité et les faibles coûts des approvisionnements énergétiques du Canada confèrent des avantages importants à l'industrie, y compris aux secteurs qui en sont de faibles consommateurs.

DES COÛTS D'ÉTABLISSEMENT AVANTAGEUX

On trouve dans les centres urbains canadiens des bureaux et des installations industrielles modernes à des tarifs très concurrentiels. Les coûts d'exploitation des bureaux dans les grands centres canadiens sont les plus faibles parmi les grandes villes des pays du G-7.

CHAPITRE 2 : *Le rôle du Canada dans l'économie mondiale*

PEU DE PAYS ONT autant d'intérêt dans l'économie mondiale que le Canada. Notre pays s'est en effet voué depuis longtemps à une économie internationale ouverte. Il fut l'un des premiers signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1947 et est resté un ardent défenseur de la réduction des barrières tarifaires et de l'adoption de pratiques commerciales transparentes au moyen de négociations multilatérales. Conformément à cette attitude, le Canada a joué un rôle dominant dans les récentes négociations sur le commerce international de l'Uruguay Round et dans la création de la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC).

Le Canada a aussi cherché à conclure des accords régionaux de libre-échange. C'est ainsi qu'il a signé un accord bilatéral de libre-échange avec les États-Unis en 1989. Trois ans plus tard, le Mexique a rejoint les deux premiers partenaires en signant l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Le Canada prône vivement l'élargissement de l'ALÉNA à d'autres pays.

Avec un marché national d'un peu moins de 30 millions de personnes, l'intérêt que le Canada manifeste depuis longtemps à l'accès sans problème aux marchés d'exportation n'est que naturel. Cette attitude n'est toutefois pas motivée uniquement par la volonté d'exporter. Les consommateurs et les entreprises du Canada ont pris l'habitude de recourir aux importations pour satisfaire leur besoin d'une vaste gamme de biens, de services et de technologie.

La participation du Canada à l'économie mondiale n'a pas qu'une dimension commerciale. Les investissements étrangers ont joué depuis longtemps un rôle essentiel dans le développement de l'économie canadienne, en apportant non seulement des capitaux mais également de la technologie, des connaissances et des innovations. Depuis le milieu des années 1980, le gouvernement canadien a cherché et favorisé activement les investissements directs étrangers. Dans le cadre de ses engagements pris au sein de l'OMC, le gouvernement fédéral a récemment adopté une nouvelle législation pour garantir que les investissements de tous les pays membres de l'OMC seront traités de la même façon que le Canada traite les investissements de ses partenaires de l'ALÉNA.

Même si le Canada s'intéresse à l'économie mondiale et est membre d'un certain nombre d'organisations économiques multilatérales et régionales, ses relations économiques internationales sont d'abord et avant tout influencées par les États-Unis. En effet, environ les trois quarts des échanges commerciaux du Canada se font avec les États-Unis et les flux d'investissement entre les deux pays constituent la majorité des capitaux entrant et sortant du Canada.

UNE NATION COMMERÇANTE

Parmi les grands pays industrialisés, le Canada est l'un de ceux qui s'intéressent le plus au commerce. En 1994, c'est au Canada que, parmi les pays du G-7, le montant total des échanges commerciaux exprimé en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) était le plus élevé. La valeur totale des marchandises importées et exportées correspondait à 66 pour 100 du PIB du pays. Nous exportons les trois quarts de la production nationale de ressources naturelles et plus de la moitié de la production du secteur de la transformation.

Le Canada est le septième plus important exportateur au monde et le huitième importateur. En 1993, il a fourni environ quatre pour cent des exportations mondiales de marchandises et acheté une part légèrement inférieure des importations (voir tableau 1.1). Alors que la population des États-Unis est 11 fois supérieure à celle du Canada, les Américains n'exportent que trois fois plus que nous.

TABLEAU 1.1 :
Les dix pays les plus commerçants, 1993
(part du commerce mondial des marchandises*)

	IMPORTATIONS		EXPORTATIONS	
Classement	**Pays**	**Part en pourcentage**	**Pays**	**Part en pourcentage**
1	États-Unis	12,6	États-Unis	15,9
2	Allemagne	9,8	Allemagne	8,6
3	Japon	9,8	Japon	6,3
4	France	5,7	Grande-Bretagne	5,5
5	Grande-Bretagne	5,0	France	5,3
6	Italie	4,6	Italie	3,9
7	**Canada**	**3,9**	Hong Kong	3,8
8	Hong Kong	3,7	**Canada**	**3,7**
9	Hollande	3,6	Hollande	3,3
10	Belgique**	3,1	Belgique**	3,1

* calculé en dollars US
** comprend le Luxembourg
Source : GATT, 1994.

Les exportations de marchandises canadiennes ont atteint un sommet de 219 milliards de dollars[1] en 1994, une hausse impressionnante de 21 pour 100 par rapport à l'année précédente et 51 pour 100 de plus qu'en 1990. Les importations de marchandises ont totalisé 202 milliards de dollars, une hausse de 18 pour 100 par rapport à 1993 et de 48 pour 100 par rapport à 1990.

Les partenaires commerciaux

En 1994, les exportations du Canada vers les États-Unis ont atteint un nouveau record avec près de 180 milliards de dollars, soit 82 pour 100 du total. Les exportations vers l'Union européenne (UE) et le Japon représentaient respectivement 5,2 et 4,3 pour 100 du total. Il y a donc au-delà de 90 pour 100 des exportations qui sont dirigées vers les pays les plus industrialisés.

On constate une répartition comparable pour les importations. Les États-Unis ont fourni environ 75 pour 100 de toutes les importations canadiennes en 1994, suivis de l'Union européenne avec huit pour cent et du Japon avec quatre pour cent. La Chine, avec une poignée d'autres pays asiatiques, et le Mexique prennent de plus en plus d'importance comme pays d'origine de nos importations.

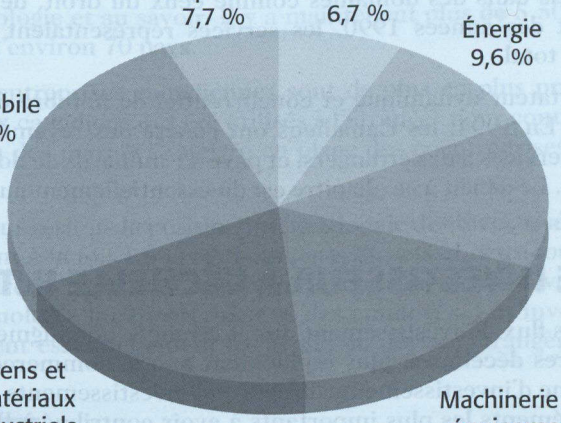
La structure commerciale

Alors que le modèle des échanges canadiens est resté relativement constant, leur composition a changé considérablement au cours des années. Les produits manufacturés et ceux faisant appel au savoir ont pris de plus en plus de place dans le profil des exportations du Canada. Les deux principales catégories d'exportations de marchandises sont maintenant les produits automobiles et la machinerie et l'équipement. Avec les produits de consommation, ils représentent environ la moitié des exportations du Canada. (Voir figure 1.1.)

Quant aux importations, les produits automobiles et la machinerie et l'équipement se classent encore comme les deux catégories les plus importantes puisqu'ils représentaient ensemble environ 56 pour 100 des importations de marchandises en 1994. Le Canada importe également de grandes quantités de produits de consommation comme les vêtements, les chaussures, les articles de sport et les jouets. (Voir figure 1.2.)

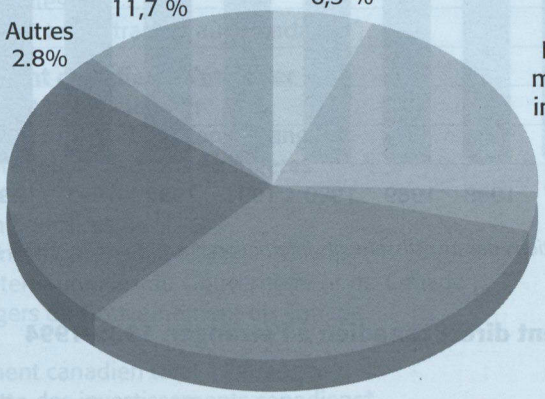
[1] À moins d'indication contraire, les montants sont exprimés en devises canadiennes.

Figure 1.1 : Exportations canadiennes de marchandises, par catégories de produits
(pourcentage des exportations de 1994)



Source : Statistique Canada, *Commerce international des marchandises,* nº 65-001 au catalogue, (décembre 1994), p. 28 à 31.

Figure 1.2 : Importations canadiennes de marchandises, par catégories de produits
(pourcentage des importations de 1994)



Source : Statistique Canada, *Commerce international des marchandises,* nº 65-001 au catalogue, (décembre 1994), p. 40 à 43.

Le commerce des services

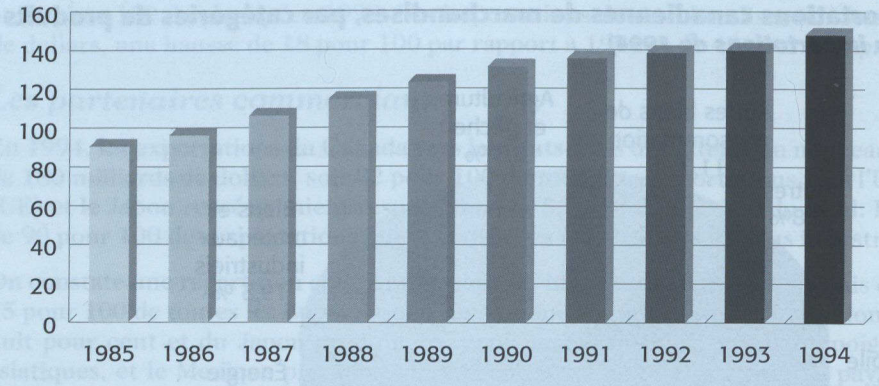
Le secteur des services qui commercialise ses «produits» à l'échelle internationale comprend les services bancaires et de courtage des titres, les assurances, le transport, l'expédition des marchandises, les communications, l'ingénierie, l'expertise-conseil et une gamme de plus en plus vaste de services professionnels dans des domaines comme ceux du droit, de la comptabilité et de l'architecture. Au début des années 1990, les services représentaient environ un quart du commerce international total.

Le Canada est un exportateur dynamique et concurrentiel de nombre de services échangés à l'échelle internationale. En 1994, les Canadiens ont généré des revenus de 31,5 milliards de dollars avec la vente de services à des étrangers, et payé 41 milliards de dollars pour des services fournis par des étrangers. Le déficit à ce chapitre est dû essentiellement au nombre de Canadiens qui voyagent à l'étranger.

UN PARTENAIRE INVESTISSEUR À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

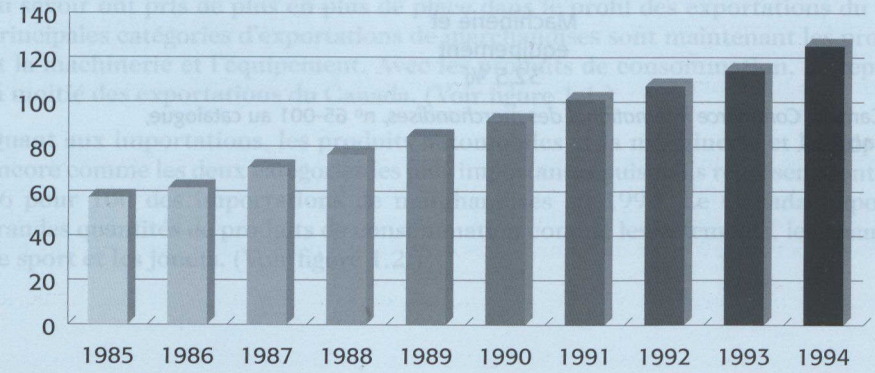
Au niveau mondial, les flux d'investissement direct étranger ont augmenté de façon marquée au cours des dernières décennies, plus rapidement que le commerce international depuis 1980. Ces flux, sous forme d'investissements directs et d'investissements dans des portefeuilles, sont devenus l'un des éléments les plus importants à avoir contribué à l'émergence d'une économie mondiale plus interdépendante et plus intégrée. Le Canada joue un rôle important tant comme source de capitaux étrangers que comme lieu d'accueil de ces investissements étrangers. (Voir les figures 1.3 et 1.4.)

Figure 1.3 : Investissements directs étrangers au Canada, 1985-1994
(milliards de dollars)



Source : Statistique Canada, *Positions des investissements internationaux du Canada,* 1994, nº 67-202 au catalogue , p. 45.

Figure 1.4 : Investissement direct canadien à l'étranger, 1985-1994
(milliards de dollars)



Source : Statistique Canada, *Positions des investissements internationaux du Canada, 1994,* nº 67-202 au catalogue, p. 44.

Depuis le milieu des années 1980, le Canada a libéralisé ses politiques d'investissement et mis en place un contexte plus ouvert et plus accueillant pour les investissements directs étrangers que n'importe où ailleurs au monde. Le gouvernement fédéral et ceux des provinces accueillent favorablement les investissements étrangers et offrent un certain nombre de programmes et de services pour attirer ces investissements étrangers, en particulier dans les secteurs faisant lourdement appel à la technologie et au savoir. Il y a maintenant plus de 5 500 entreprises exploitées par des investisseurs d'environ 70 pays.

En même temps, les entreprises canadiennes sont de plus en plus présentes sur les marchés étrangers. Les capitaux canadiens ont été utilisés à l'étranger pour contribuer aux exportations, faciliter la pénétration des marchés, mettre en place des coentreprises et s'adonner à d'autres formes d'affaires.

Le tableau 1.2 ci-dessous résume la position internationale des investissements du Canada à la fin de 1994. Y apparaissent à la fois les investissements directs et ceux sous forme de portefeuille. Les investissements directs supposent la propriété d'une entreprise avec des biens, des équipements réels, une technologie lui appartenant et des employés. Les investissements sous forme de portefeuille désignent essentiellement les avoirs en devises étrangères, les obligations et les actions.

TABLEAU 1.2 :
Position internationale des investissements du Canada, 1994
(en millions de $)

Investissement étranger au Canada	
Investissement direct étranger au Canada	148 038 $
Avoir en portefeuille : obligations canadiennes	300 797 $
Avoir en portefeuille : actions canadiennes	25 323 $
Avoir en portefeuille : marché monétaire canadien	47 530 $
Autres dettes	35 025 $
Banques canadiennes : exigibilités étrangères nettes	40 652 $
Autres exigibilités	40 217 $
Investissement total étranger au Canada	637 581 $
Investissement canadien à l'étranger	
Investissement direct étranger	125 247 $
Avoir en portefeuille : obligations étrangères	18 637 $
Avoir en portefeuille : actions étrangères	59 774 $
Autres dettes	2 701 $
Dépôts non bancaires	21 340 $
Autres créances (inter-sociétés)	36 319 $
Réserves internationales du Gouvernement du Canada	14 886 $
Prêts étrangers du Gouvernement du Canada	28 517 $
Provisions*	(11 518 $)
Investissement canadien total à l'étranger	295 902 $
Position nette des investissements canadiens*	(341 679 $)

* Les montants indiqués entre parenthèses sont négatifs.

Source : Statistique Canada, *Position internationale des investissements du Canada, 1994*, nº 67-202 au catalogue.

À la fin de 1994, le stock total d'investissements directs étrangers au Canada atteignait pratiquement 150 milliards de dollars alors que les Canadiens avaient investi environ 125 milliards à l'étranger. L'investissement direct étranger a contribué de façon importante au développement industriel du Canada, à son niveau de vie élevé et aux excellents liens commerciaux avec les États-Unis et les autres marchés étrangers. Pour leur part, les entreprises canadiennes ont régulièrement accru leurs investissements directs à l'étranger au cours de la dernière décennie. Cette tendance traduit le fait que les sociétés canadiennes se tournent de plus en plus vers la scène internationale et adoptent des stratégies d'affaires globales.

CHAPITRE 3 : *L'économie canadienne — performance et perspective*

AVEC UN PIB PROCHE de 800 milliards de dollars, le Canada a l'une des économies les plus importantes au monde, ce qui a été reconnu quand il a été admis dans le groupe du G-7 composé des pays industrialisés les plus importants au monde. Outre sa taille, l'économie du Canada est également caractérisée par son dynamisme et ses possibilités. Le pays a récemment enregistré une forte croissance de la production, une inflation faible, une diminution des coûts unitaires de la main-d'œuvre, des exportations dynamiques et un niveau élevé d'investissement des entreprises.

LA FORTE CROISSANCE DE 1994

La performance de l'économie canadienne a été excellente en 1994. La croissance agrégée, les investissements des entreprises et le commerce ont affiché des gains importants (voir tableau 1.3). Les expéditions de produits transformés ont progressé de 12,9 pour 100 en 1994, après avoir augmenté de près de dix pour cent en 1993. La croissance des exportations a été remarquable. Les exportations de marchandises, qui se situaient à 140 milliards de dollars en 1991, ont atteint 218 milliards en 1994, une hausse de plus de 50 pour 100 en tout juste trois ans.

On a également constaté une accélération importante de la croissance de l'emploi. En 1994, le nombre d'emplois à temps plein a augmenté de plus de 400 000. Comme le taux de chômage reste relativement élevé, 9,5 pour 100 au milieu de 1995, et que l'économie a encore une importante capacité excédentaire, les spécialistes des prévisions s'attendent à ce que la tendance constatée récemment de règlements salariaux faibles continue pour l'avenir prévisible.

Malgré la croissance de son économie, le Canada a réussi remarquablement bien à juguler son inflation puisque l'indice des prix à la consommation a augmenté à un taux annuel moyen d'environ deux pour cent depuis 1991. Les taux d'intérêt ont baissé dans la fourchette des 6 à 7 pour 100 (taux préférentiels) entre 1992 et 1994. Le taux a augmenté en 1995 mais se situait aux alentours de 7,5 pour 100 à la fin de l'année.

LES GAINS DE PRODUCTIVITÉ

Les importants investissements des entreprises, la restructuration industrielle continuelle et l'exposition croissante du Canada aux marchés mondiaux se sont combinés pour accroître la productivité dans nombre des secteurs de l'économie canadienne, en particulier dans celui de la transformation. Ces gains de productivité, allant de pair avec des augmentations de salaire qui n'ont jamais été aussi faibles, ont eu un effet favorable sur la capacité concurrentielle. De 1982 à 1994, la croissance annuelle de la productivité, mesurée selon de la production par personne employée, a été en moyenne de deux pour cent. Les coûts unitaires de main-d'œuvre dans le secteur canadien des affaires étaient les mêmes en 1994 qu'en 1991.

Outre les améliorations de la capacité concurrentielle imputables à la croissance de la productivité et aux faibles augmentations salariales, la diminution de la valeur du dollar canadien par rapport aux devises américaines, japonaises et européennes a également permis d'améliorer la capacité concurrentielle internationale en termes de coût de nombre de secteurs d'activité canadiens. C'est grâce à ces tendances favorables de l'évolution de la productivité et des coûts, et à un meilleur accès aux marchés américains dans le cadre du libre-échange, que la part des entreprises canadiennes du marché américain de l'importation a augmenté.

TABLEAU 1.3 :
Indicateurs économiques canadiens
(variation de 1993 à 1994)

Indicateurs réels (corrigés pour tenir compte de l'inflation)	Pourcentage
Croissance de l'économie	4,5
Revenu disponible	1,0
Investissement d'affaires	6,0
Investissement en machinerie et équipement	10,3
Autres indicateurs	**Pourcentage**
Indice des prix à la consommation	0,2
Exportations	21,0
Importations	17,7
Flux de l'investissement direct étranger au Canada	16,9
Croissance de l'emploi	2,0
Taux de chômage*	10,4
Augmentation de la rémunération horaire moyenne**	1,4
Productivité**	0,4
Profits avant impôt des sociétés	41,2
Taux préférentiels*	6,9

* moyenne annuelle
** total pour l'ensemble des entreprises

Sources : Conference Board du Canada, *Canadian Outlook* (hiver 1995); Banque Royale du Canada, *Econoscope* (décembre 1994); et Statistique Canada.

LA PERFORMANCE RÉCENTE

Au cours de la première moitié de 1995, la croissance n'a pas été aussi dynamique qu'on l'espérait. Cela s'explique par les taux d'intérêt plus élevés que prévu au début de l'année, par les effets combinés de l'augmentation des taux d'intérêt aux États-Unis pour lutter contre l'inflation et par la nervosité des marchés financiers internationaux face à la crise des liquidités qui a suivi la dévaluation du peso au Mexique en décembre 1994.

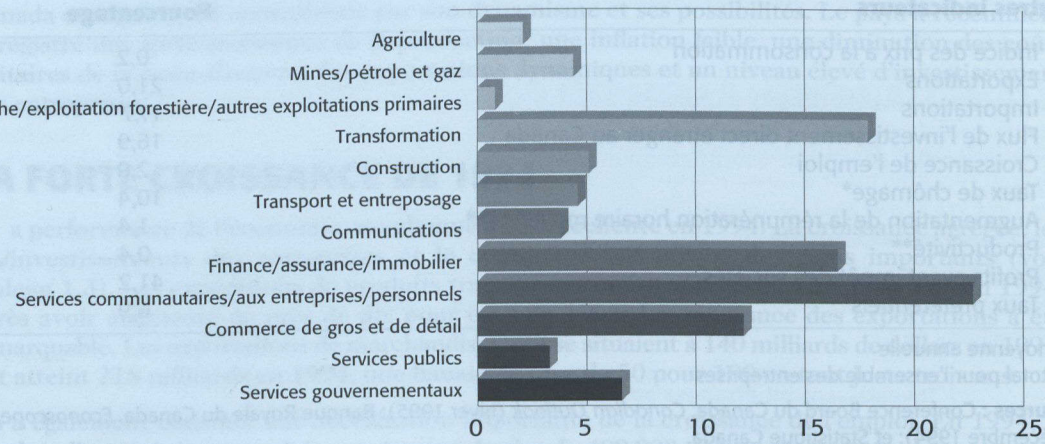
Les taux d'intérêt plus élevés ont entraîné une baisse des emprunts totaux des consommateurs, des entreprises et des gouvernements. Cela a ralenti l'activité dans le secteur de la construction ainsi que les dépenses des consommateurs, en particulier dans le cas des biens durables comme les automobiles. On a ainsi enregistré une diminution de la croissance de 4,3 pour 100 au cours du premier trimestre par rapport à celui de l'année précédente, et de 2,5 pour 100 au second trimestre. Les taux d'intérêt plus élevés aux États-Unis, qui ont freiné l'activité économique, ont également contribué au ralentissement de la croissance des exportations canadiennes.

Malgré ceci, l'économie montre qu'elle a des bases solides. L'inflation reste faible, entre 2 et 3 pour 100 par année, et des emplois continuent d'être créés. Le taux de chômage, tout en restant élevé à 9,5 pour 100, n'a pas augmenté en 1995 et est inférieur de près de un pour cent à ce qu'il était au milieu de 1994. Les investissements en immobilisations des entreprises continuent à augmenter, en particulier pour la machinerie et l'équipement. Si la valeur des exportations et des importations a diminué au cours du second trimestre, le commerce des marchandises, sur une base annuelle, continue à faire état d'une forte croissance alors que la valeur actuelle en dollars des exportations et des importations est respectivement d'environ 14 et 11 pour 100 supérieure à l'an dernier.

LA STRUCTURE ÉCONOMIQUE CONTINUE À ÉVOLUER

Le Canada, comme les autres pays industrialisés, a mis en place une économie dans laquelle le secteur des services joue un rôle de plus en plus dominant. Aujourd'hui, le Canada, parmi les pays du G-7, vient immédiatement derrière les États-Unis pour la taille relative de son secteur des services. Ceux-ci composent maintenant 67 pour 100 de la production de l'économie canadienne et sont responsables d'environ 70 pour 100 de tous les emplois.

Figure 1.5 : Production canadienne par secteurs d'activité, 1993*
(secteur d'activité pourcentage de la production totale)



* PIB de 1993 aux prix de 1986.
Source : Statistique Canada, *Observateur économique canadien,* nº 11-010 au catalogue, janvier 1995, tableau 4.

Pendant de nombreuses années, les ressources naturelles ont été essentielles au développement économique du Canada. Elles restent importantes mais leur part de la production globale continue à diminuer. L'agriculture, les mines, la forêt et les autres industries extractives de ressources primaires représentent maintenant moins de huit pour cent de la production de l'économie, en baisse par rapport à environ 11 pour 100 au début des années 1970.

La transformation secondaire et de haute technologie devient une source de plus en plus importante de création de richesses, d'emplois et d'exportations. On peut en donner comme exemples significatifs les secteurs de transformation faisant appel aux connaissances, dans lesquels le Canada est de plus en plus concurrentiel à l'échelle mondiale et qui comprennent l'assemblage et les pièces d'automobiles, l'aérospatiale, l'équipement de transport en commun, les produits de télécommunication, la machinerie, les logiciels informatiques, les instruments médicaux et les produits pharmaceutiques. À titre d'exemple du dynamisme croissant du Canada dans ce secteur, on peut signaler que la valeur des exportations de machinerie et d'équipement du Canada a bondi de près de 60 pour 100 entre 1991 et 1994.

Dans les sous-secteurs des services, la croissance a été particulièrement vive pour les domaines d'activité qui commercialisent leur production à l'échelle internationale. On peut en donner comme exemples les services de conseils de gestion, d'ingénierie, les services professionnels, la technologie de l'information et les services bancaires.

CHAPITRE 4 : *Le marché canadien*

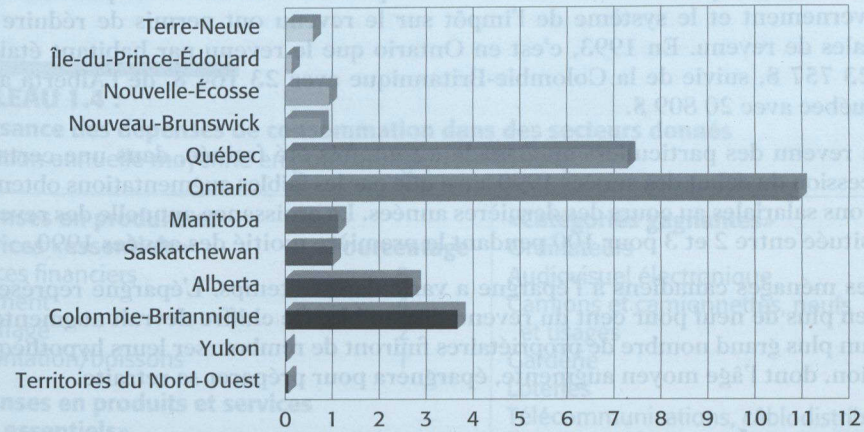
NOMBRE D'INVESTISSEURS étrangers sont attirés par le Canada parce qu'il constitue un excellent point de départ pour exporter vers les États-Unis, le Mexique et d'autres marchés. Toutefois, d'autres se sont implantés au Canada parce qu'ils veulent un accès garanti au marché canadien. Ils ont appris à apprécier les nombreuses possibilités que leur offrent les marchés d'un pays riche avec ses entreprises et ses consommateurs dynamiques et réceptifs.

LA POPULATION

Le Canada est composé de dix provinces et de deux territoires, situés au nord, avec une population qui approche rapidement les 30 millions de personnes. La vaste majorité des Canadiens vivent dans une bande de 100 kilomètres au nord de la frontière américaine. Le Canada central (l'Ontario et le Québec) accueillent plus de 60 pour 100 de la population, mais ce sont les provinces de l'Ouest, la Colombie-Britannique et l'Alberta, qui ont le taux de croissance de la population le plus élevé.

Au cours des 15 dernières années, la population canadienne a augmenté, en moyenne, d'un peu plus d'un pour cent par année. La principale source de croissance a été l'immigration.

Figure 1.6 : Population par province et territoire, 1994,
(milliers de personnes)



Source : Statistique Canada.

La réalité multiculturelle du pays

Grâce à son histoire et à la cohabitation de deux grandes cultures, de langues anglaise et française, le pays entretient des liens internationaux importants. C'est ainsi que le Canada est un membre important à la fois du Commonwealth et de la Francophonie.

Une autre caractéristique distinctive du Canada, qui lui permet d'entretenir des liens étroits avec nombre de régions du monde, est sa diversité ethnique. Pays d'immigration, le Canada devient de plus en plus multiculturel. Entre 1981 et 1991, plus de 1,4 million d'immigrants sont arrivés au pays. Plus récemment, le nombre moyen d'immigrants arrivés chaque année s'est situé aux alentours de 200 000.

Plus de 70 pour 100 des immigrants arrivent aujourd'hui d'Asie, d'Amérique latine, des Antilles et d'Afrique. Dans les années 1990, plus de 11 pour 100 de tous les immigrants venaient de Hong Kong. La proportion d'immigrants dans la population varie énormément selon la région du pays en passant de 24 pour 100 en Ontario et de 23 pour 100 en Colombie-Britannique à des pourcentages de 1 à 4 dans les provinces atlantiques. La plupart des nouveaux arrivants au Canada s'installent à Toronto, à Montréal ou à Vancouver.

Un pays fortement urbanisé

Le Canada devient de plus en plus une nation urbaine. Plus de la moitié des Canadiens vivent maintenant dans les neuf plus grandes régions métropolitaines de recensement au sein desquelles Toronto en accapare près d'un tiers avec quatre millions de personnes. La grande région de Montréal compte, elle, plus de trois millions d'habitants et celle de Vancouver juste un peu moins de deux millions. Les autres grands centres urbains sont Ottawa-Hull avec 900 000 habitants, Edmonton avec 800 000, Calgary avec 740 000, Winnipeg avec 650 000 et Halifax avec 320 000 habitants.

LES REVENUS DES CANADIENS

Les Canadiens ont des revenus confortables et sont parmi les consommateurs les plus exigeants au monde. Le revenu familial moyen est d'environ 54 000 $. La plupart des familles tirent l'essentiel de leur revenu de l'emploi. Toutefois, la part des revenus d'investissement a augmenté régulièrement et correspond maintenant à environ 12 pour 100 des revenus personnels.

On constate maintenant qu'il y a de plus en plus souvent, dans la famille canadienne typique, plus d'une personne à contribuer au revenu, étant donné qu'un nombre croissant de femmes en âge de travailler ont choisi d'aller sur le marché du travail. Trois quarts des femmes canadiennes ayant entre 25 et 54 ans participent maintenant au marché du travail, une augmentation marquée puisqu'elles étaient seulement 50 pour 100 en 1975.

Le revenu personnel moyen par habitant varie selon les provinces même si les paiements de transfert du gouvernement et le système de l'impôt sur le revenu ont permis de réduire les disparités régionales de revenu. En 1993, c'est en Ontario que le revenu par habitant était le plus élevé avec 23 757 $, suivie de la Colombie-Britannique avec 23 164 $, de l'Alberta avec 22 679 $ et du Québec avec 20 809 $.

La croissance du revenu des particuliers au Canada a toutefois été freinée, dans une certaine mesure, par la récession du début des années 1990 ainsi que par les faibles augmentations obtenues lors des négociations salariales au cours des dernières années. La croissance annuelle des revenus personnels s'est située entre 2 et 3 pour 100 pendant la première moitié des années 1990.

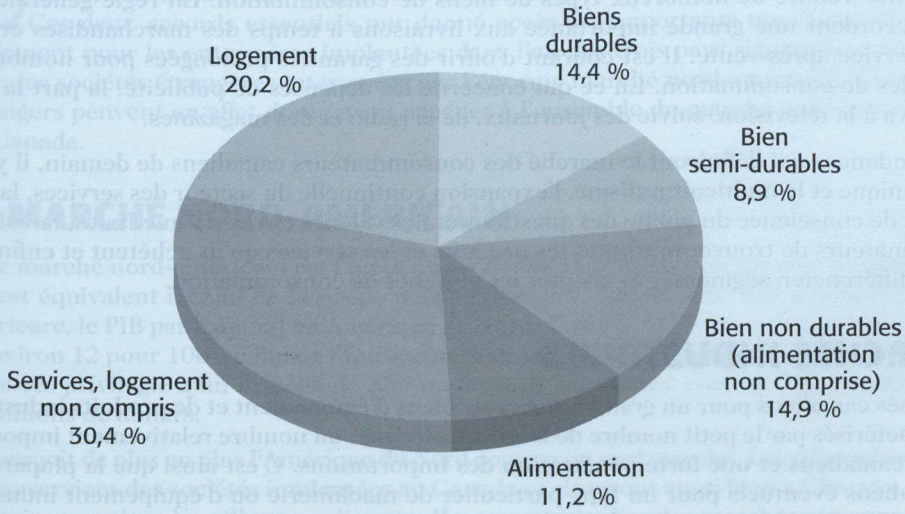
La propension des ménages canadiens à l'épargne a varié dans le temps. L'épargne représente maintenant un peu plus de neuf pour cent du revenu disponible. Ce chiffre devrait augmenter à l'avenir, alors qu'un plus grand nombre de propriétaires finiront de rembourser leurs hypothèques et que la population, dont l'âge moyen augmente, épargnera pour préparer sa retraite.

LES MODES DE DÉPENSES

Les Canadiens dépensent environ 450 milliards de dollars chaque année en produits de consommation et en services. Ils ont consacré des sommes moins importantes à l'alimentation et des sommes plus importantes aux biens durables, comme les meubles, les appareils électroménagers et les produits électroniques de consommation, et aux services comme les voyages, les autres activités de loisir, les restaurants et les hôtels. Les services constituent la composante la plus importante des dépenses personnelles et celle qui enregistre la croissance la plus rapide.

En procédant à un examen plus attentif des modèles de dépenses des consommateurs (tableau 1.4) on constate la variation entre les taux de croissance des dépenses des consommateurs pour quatre grands groupes de produits et de services depuis 1981. Au fur et à mesure que les goûts des consommateurs évoluent, on voit apparaître de nouveaux produits et de nouveaux services, et la proportion des revenus disponibles de la plupart des ménages pour acheter des produits «non essentiels» tend à augmenter.

Figure 1.7 : Dépenses en biens et services
(pourcentage des dépenses personnelles totales en 1993)



Source : Statistique Canada, *Observateur économique canadien, (février 1995), tableau 2.*

TABLEAU 1.4 :
Croissance des dépenses de consommation dans des secteurs donnés
(variation annuelle moyenne en pourcentage, 1981–1994)

Dépenses en produits et services «essentiels»	**Pourcentage**	**«Catégories gagnantes»**	**Pourcentage**
Services financiers	5	Ordinateurs	20
Logement	4	Audiovisuel électronique	9
Chauffage	2	Camions et camionnettes, neufs et usagés	9
Alimentation/boissons	1	Garderie	8
Dépenses en produits et services «non essentiels»		Loteries	8
Médicaments/cosmétiques	4	Télécommunications, câblodistribution, télévision payante	8
Soins personnels	3	**«Catégories perdantes»**	
Loisirs	3	Paris mutuels	-4
Ameublement	2	Alcool	-3
Vêtements	1	Tabac	-3
Restaurants	1	Cinéma	-2
		Voitures neuves	-1

Source : Statistique Canada, *L'observateur économique canadien,* (février 1995).

LES MARCHÉS DE CONSOMMATION

Comme dans les autres pays industrialisés, on constate un renversement progressif de la pyramide des âges au Canada. La proportion de consommateurs plus âgés augmente rapidement alors que celle des plus jeunes diminue. Les groupes des personnes âgées (65 ans et plus) et des personnes d'âge mur (45 à 64 ans) augmentent. Cette tendance pousse à la hausse la demande pour l'entretien des maisons, les services de santé, les services financiers, les voyages et les activités de loisir.

Les consommateurs canadiens sont exigeants. Il est essentiel de concevoir un style et un emballage attrayants pour vendre de nombreux types de biens de consommation. En règle générale, les acheteurs accordent une grande importance aux livraisons à temps des marchandises et à la qualité du service après-vente. Il est courant d'offrir des garanties prolongées pour nombre de biens durables de consommation. En ce qui concerne les dépenses de publicité, la part la plus importante va à la télévision, suivie des journaux, de la radio et des magazines.

Parmi les tendances qui définiront le marché des consommateurs canadiens de demain, il y a la diversité ethnique et le multiculturalisme, l'expansion continuelle du secteur des services, la plus grande prise de conscience du public des questions et des valeurs environnementales, la volonté des consommateurs de trouver pratiques les produits et les services qu'ils achètent et enfin une tendance à différencier, segmenter et adapter les marchés de consommation.

LES MARCHÉS INDUSTRIELS

Les marchés canadiens pour un grand nombre de biens d'équipement et de produits industriels sont caractérisés par le petit nombre de fabricants locaux, un nombre relativement important d'acheteurs canadiens et une forte pénétration des importations. C'est ainsi que la plupart des clients canadiens éventuels pour un type particulier de machinerie ou d'équipement industriel seront probablement situés aux abords de deux ou trois grandes villes.

La plupart des grandes industries canadiennes, comme celles de l'acier, du raffinage du pétrole, des mines et des métaux, des pâtes et papier, de la transformation alimentaire et des services bancaires sont dominées par une poignée de producteurs canadiens. La concurrence a toutefois tendance à être forte sous l'effet de lois antitrust rigoureuses, des conséquences de l'ALÉNA, de l'abaissement des entraves aux importations et des ratios élevés de pénétration des importations dans de nombreux secteurs de l'économie.

CHAPITRE 5 : *L'accès aux marchés à partir du Canada — l'ALÉ et l'ALÉNA*

L'ENTRÉE EN VIGUEUR de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALÉ) en 1989 a été suivie cinq ans plus tard de celle de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Ces deux accords essentiels ont donné accès à d'importants nouveaux débouchés, non seulement pour les entreprises implantées dans l'un des trois pays signataires, mais également pour les sociétés étrangères intéressées par l'énorme marché nord-américain. Les investisseurs étrangers peuvent en effet dorénavant accéder à l'ensemble du marché nord-américain à partir du Canada.

LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

Le marché nord-américain est l'un des plus riches au monde. Son produit intérieur brut (PIB) est équivalent à celui de l'Europe occidentale. Par contre, avec une population légèrement inférieure, le PIB par habitant en Amérique du Nord (Canada, Mexique et États-Unis) est supérieur d'environ 12 pour 100 à celui de l'Europe occidentale. Les entreprises implantées au Canada ont un accès privilégié à un marché de 380 millions de personnes avec un PIB combiné de plus de 10 billions de dollars.

On perçoit de plus en plus l'Amérique du Nord comme un seul marché. Les débouchés des produits et des services des sociétés implantées au Canada se situeront aussi bien à Chicago, à Houston et à Mexico que dans les villes canadiennes. Il y a en particulier des marchés régionaux importants le long de la frontière entre le Canada et les États-Unis qui peuvent très bien être desservis à partir du Canada.

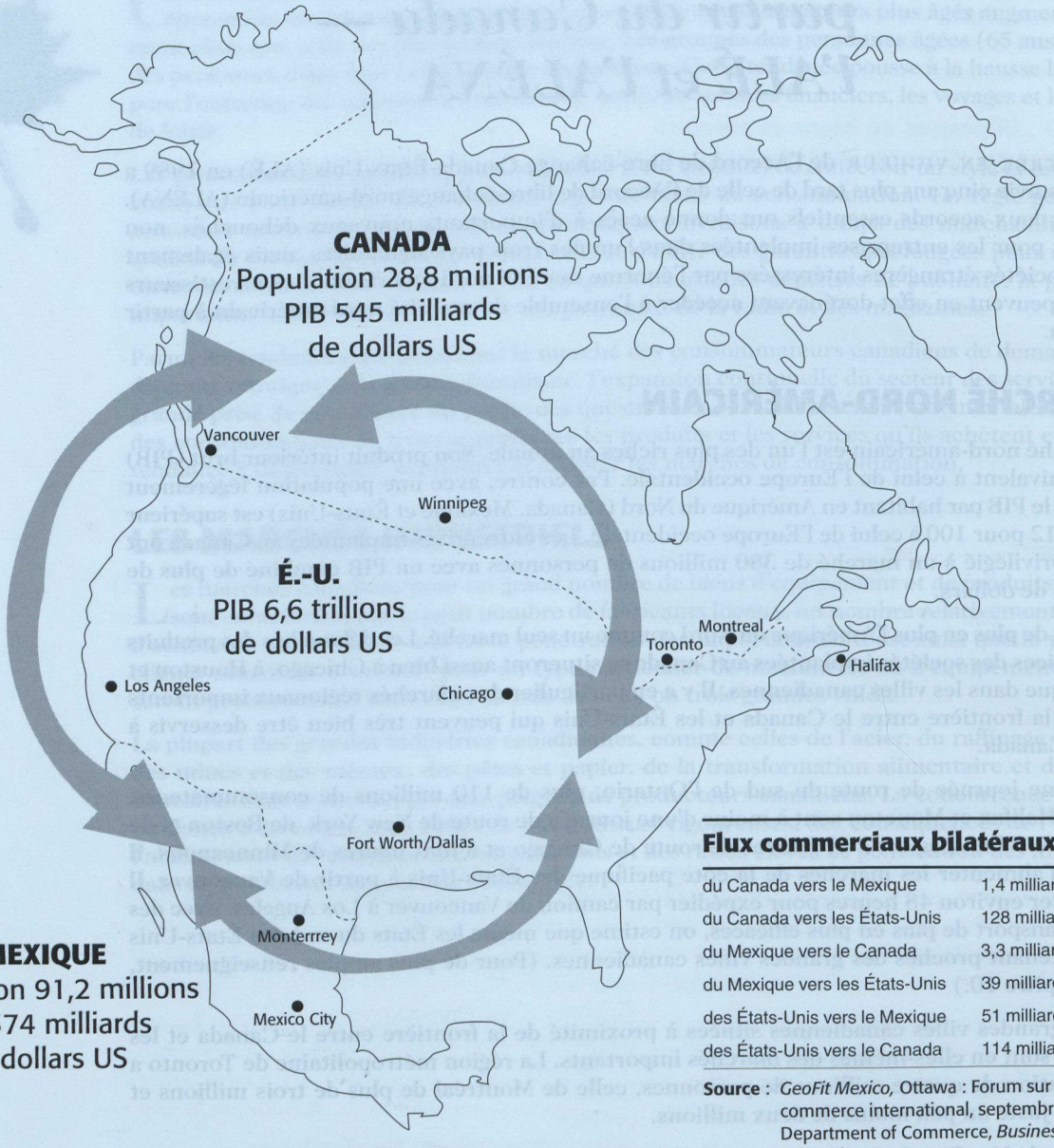
Il y a, à une journée de route du sud de l'Ontario, plus de 110 millions de consommateurs. Montréal, Halifax et Moncton sont à moins d'une journée de route de New York, de Boston et de Philadelphie. Winnipeg est à 17 heures de route de Chicago et à huit heures de Minneapolis. Il est facile d'alimenter les marchés de la côte pacifique des États-Unis à partir de Vancouver. Il faut compter environ 48 heures pour expédier par camion de Vancouver à Los Angeles. Avec des voies de transport de plus en plus efficaces, on estime que même les États du sud des États-Unis sont maintenant proches des grandes villes canadiennes. (Pour de plus amples renseignement, voir le chapitre 10.)

Plusieurs grandes villes canadiennes situées à proximité de la frontière entre le Canada et les États-Unis sont en elles-mêmes des marchés importants. La région métropolitaine de Toronto a une population de quatre millions de personnes, celle de Montréal de plus de trois millions et Vancouver juste un peu moins de deux millions.

L'Amérique du Nord est également un excellent lieu pour élaborer et lancer de nouveaux produits. À partir d'un emplacement au Canada, les entreprises peuvent s'implanter solidement sur les marchés dans toute l'Amérique du Nord et, cela fait, étendre leurs tentacules au marché mondial.

L'ALÉNA : UN ALÉ AMÉLIORÉ ET ÉLARGI

Quand l'ALÉ est entré en vigueur le 1er janvier 1989, les deux pays avaient déjà les plus importantes relations commerciales bilatérales au monde. L'ALÉ a donné un élan supplémentaire au commerce bilatéral grâce à l'élimination progressive des tarifs douaniers et des autres entraves au commerce. La plupart des exportations canadiennes pénètrent maintenant aux États-Unis sans avoir à verser de droits de douane. Les tarifs douaniers seront complètement éliminés d'ici le 31 décembre 1998.



Flux commerciaux bilatéraux, 1994

du Canada vers le Mexique	1,4 milliard de dollars US
du Canada vers les États-Unis	128 milliards de dollars US
du Mexique vers le Canada	3,3 milliards de dollars US
du Mexique vers les États-Unis	39 milliards de dollars US
des États-Unis vers le Mexique	51 milliards de dollars US
des États-Unis vers le Canada	114 milliards de dollars US

Source : *GeoFit Mexico,* Ottawa : Forum sur la formation au commerce international, septembre 1995; U.S. Department of Commerce, *Business America,* septembre 1995, p. 23

«Le continent a rétréci alors qu'il est possible de livrer par voie aérienne le lendemain et dans les trois jours par camion dans tous les grands centres industriels. Nous considérons l'Amérique du Nord comme un grand pays.»

Max Persaud, directeur
Logistique, douanes et trafic
Phillips Electronics Ltd.

Les flux commerciaux ont augmenté depuis la signature de l'ALÉ. De 1989 à 1994, le commerce total entre les deux pays a augmenté de 66 pour 100 pour atteindre 331 milliards de dollars. La croissance dans des secteurs comme ceux de l'équipement de bureau, des télécommunications et du matériel de précision, des produits chimiques et des produits textiles a même été supérieure.

L'ALÉNA est entré en vigueur le 1er janvier 1994. Il a constitué une amélioration de l'ALÉ et a ajouté le Mexique à la zone de libre-échange. En vertu de l'ALÉNA, le commerce des produits entre le Canada et les États-Unis continue sur la base du calendrier négocié dans l'ALÉ.

L'ALÉNA est conforme aux objectifs de libéralisation des échanges de l'Organisation mondiale du commerce. Les négociations commerciales de l'Uruguay Round, qui ont amené la création de l'OMC le 1er janvier 1995, contiennent des dispositions similaires à celles de l'ALÉ et de l'ALÉNA. Dans certains cas, comme par exemple le commerce des produits agricoles, les subventions ainsi que le dumping et les droits compensateurs, l'Uruguay Round a réglé certaines des questions laissées en suspens dans l'ALÉ et dans l'ALÉNA.

Comme signataire de l'ALÉNA, le Mexique donne maintenant librement accès à ses marchés dans un certain nombre de secteurs dans lesquels le Canada dispose d'atouts pour l'exportation. On pense en particulier à l'équipement de télécommunications, aux produits agricoles et de la pêche, aux mines et aux métaux, à certains produits du bois et du papier, et à divers types de machinerie. Les tarifs douaniers mexicains qui restent encore en vigueur, et les autres barrières non tarifaires comme les licences d'importation, seront éliminés progressivement sur une période de dix ans.

TABLEAU 1.5 :
Calendrier d'élimination des droits de douane de l'ALÉNA*

Droits de douane éliminés le 1er janvier 1994	Droits de douane éliminés d'ici 1998	Droits de douane éliminés d'ici 2003
Locomotives et wagons	Turbines hydrauliques	Autres wagons et voitures
Matériel de construction	Climatiseurs d'air	Bateaux et plates-formes de forage
Matériel de télécommunications	Un grand nombre de résines	Bicyclettes
Engrais	La plupart des fils de cuivre	La plupart des produits d'acier inoxydable laminé
Matériel de soins de santé et appareils médicaux	Savons de blanchissage	Lave-vaisselles
Un grand nombre de produits chimiques et plastiques	Bois et papier	Meubles
		Produits pharmaceutiques

* À titre d'exemples seulement. Pour de plus amples renseignements, prière de consulter la *Liste tarifaire du Canada-ALÉNA*.

L'ALÉNA a permis d'obtenir des résultats encore plus importants :

- en fournissant une norme de «traitement national» pour les investisseurs étrangers des autres pays signataires;
- en accordant un accès sûr au marché;
- en améliorant les mécanismes de règlement des conflits;
- en ouvrant les achats gouvernementaux aux sociétés implantées dans un autre pays signataire;
- en facilitant les déplacements transfrontaliers des gens d'affaires et des professionnels entre les pays signataires; et
- en accordant une meilleure protection des droits concernant la propriété intellectuelle.

Le traitement national

Le traitement national et le traitement de la Nation la plus favorisée sont assurés en vertu de l'ALÉNA; en outre, l'Accord interdit les prescriptions de rendement ayant un effet de distorsion sur les échanges. Le Canada, les États-Unis et le Mexique doivent traiter les biens, les services et les capitaux de l'un et de l'autre comme s'il s'agissait des leurs, et ceux-ci ne peuvent faire l'objet de mesures discriminatoires en raison de leur origine.

Il est important de signaler que la couverture de l'ALÉNA s'étend aux investissements réalisés par n'importe quelle entreprise constituée en société dans un pays signataire de l'ALÉNA, indépendamment de son pays d'origine.

L'accès sûr aux marchés

L'ALÉNA garantit aux exportateurs installés au Canada un accès sûr aux marchés américain et mexicain. Des règles plus claires en matière de contenu nord-américain, notamment dans le secteur de l'automobile, réduisent les risques d'interprétation unilatérale de la part des douaniers. Dans les cas où il faut respecter certaines dispositions sur le contenu nord-américain, les exportateurs et les producteurs ont le choix entre deux formules et sont libres de choisir la plus avantageuse.

De meilleurs mécanismes de règlement des conflits

On avait mis en place, dans le cadre de l'ALÉ, un système d'examen des décisions concernant les droits compensateurs et les pratiques antidumping pour déterminer de façon finale si ces dispositions étaient conformes à la législation nationale. L'ALÉNA améliore la réglementation de l'ALÉ et l'étend au Mexique. Le système de règlement des conflits a encore été amélioré et toute incertitude touchant à sa permanence a été éliminée.

Les exportateurs et les investisseurs savent maintenant que leurs intérêts seront défendus efficacement au moyen de ce système dont le déroulement et l'application sont plus transparents. Ce sont des comités d'examen, et non plus des tribunaux nationaux, qui fixent et imposent les solutions aux différends concernant les droits antidumping et compensateurs. Les différends entre les investisseurs et les gouvernements membres de l'ALÉNA peuvent faire l'objet d'un arbitrage international.

Les nouvelles règles sur le règlement des conflits dont il a été convenu lors de l'Uruguay Round sont sans effet sur celles en vigueur dans le cadre de l'ALÉNA. Les deux accords sont complémentaires et l'OMC constitue simplement une autre voie pour régler les différends avec les États-Unis et le Mexique.

Les marchés publics

Les trois pays ont accepté d'élargir sensiblement l'accès des entrepreneurs étrangers à leurs marchés publics, non seulement pour ce qui est de l'achat de biens, mais aussi en ce qui concerne les services, notamment dans le domaine de la construction. (Pour de plus amples informations, se reporter au chapitre 13.)

L'Accord de l'Uruguay Round sur les marchés publics ne fait que fournir des avantages additionnels à ceux de l'ALÉNA.

Les voyages d'affaires

Les dispositions de l'ALÉNA dans ce domaine ont eu pour effet de faciliter les voyages d'affaires. Les gens d'affaires admissibles œuvrant dans plus de 60 professions peuvent se voir accorder un permis de séjour temporaire sans qu'il leur soit nécessaire d'obtenir une autorisation préalable. Pour bénéficier de ces dispositions, les voyageurs d'affaires doivent fournir la preuve de leur citoyenneté canadienne, américaine ou mexicaine et relever d'une des quatre catégories définies qui sont les visiteurs d'affaires, les commerçants et les investisseurs, les employés transférés à l'intérieur d'une entreprise ou les professionnels.

La protection de la propriété intellectuelle

L'ALÉNA comprend un éventail complet de dispositions visant à normaliser et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle. C'est ainsi que les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les secrets commerciaux des entreprises et des particuliers établis au Canada sont protégés.

L'Accord sur les aspects commerciaux des droits à la propriété intellectuelle conclu dans le cadre de l'Uruguay Round n'oblige pas le Canada à apporter des modifications importantes à ses lois dans ce domaine. (Pour de plus amples informations, se reporter au chapitre 15.)

LES SEUILS D'INVESTISSEMENT

Comme le prévoit l'ALÉNA, les entreprises américaines et mexicaines sont assujetties à des seuils d'examen préférentiel en vertu de la *Loi sur l'investissement Canada*. Sous réserve de certaines exceptions (les entreprises culturelles, celles offrant des services financiers et de transport et les entreprises uranifères), l'ALÉNA situe le seuil d'examen pour 1995 à 160 millions de dollars (éléments d'actif acquis) en ce qui concerne les acquisitions directes. Les acquisitions indirectes par des investisseurs américains et mexicains ne font pas l'objet d'un examen aux termes de la *Loi sur investissement Canada*. (Pour de plus amples informations, se reporter au chapitre 12.)

En vertu d'une nouvelle législation fédérale en la matière, les seuils d'investissement de l'ALÉNA s'appliquent dorénavant aux investisseurs des pays membres de l'OMC.

LES DISPOSITIONS TOUCHANT DES SECTEURS PARTICULIERS

L'ALÉNA contient un certain nombre de dispositions visant le commerce des produits et des services de secteurs particuliers. C'est ainsi que dans le cas de l'automobile, l'ALÉNA précise les règles de contenu nord-américain qui s'appliquent aux automobiles et aux pièces. Pour les textiles et les vêtements, on a adopté de nouvelles règles d'origine plus strictes qui obligent les pays signataires à s'approvisionner davantage en Amérique du Nord. En ce qui concerne les télécommunications, le Mexique a éliminé les droits de douane sur la quasi-totalité de l'équipement de communication en 1994. Les exceptions concernent les centraux de communication et les appareils téléphoniques qui, dans leur cas, verront les droits de douane éliminés progressivement sur une période de cinq ans. L'ALÉNA limite également le recours à des pratiques commerciales restrictives dans le secteur de l'énergie.

D'importantes dispositions touchent également le commerce des services. En vertu de l'ALÉNA, le Mexique va autoriser un vaste accès à son marché. Nos banques, nos sociétés de fiducie, nos courtiers en valeurs mobilières et nos compagnies d'assurance pourront y créer des filiales, investir dans des institutions financières mexicaines ou en faire l'acquisition. L'Accord comporte également des dispositions relatives aux services transfrontaliers qui comprennent les services de transport, les services aériens spécialisés (par exemple la cartographie et les levés topographiques) et les services professionnels, en particulier dans les secteurs de la gestion, de l'ingénierie, du traitement de l'information de pointe, de la comptabilité et du droit.

L'ouverture du commerce pour ces services, alliée à un meilleur accès aux marchés publics revient à dire que les sociétés implantées au Canada sont en mesure de répondre aux appels d'offres des gouvernements américain et mexicain et des sociétés d'État. Aux États-Unis, le marché des services est d'environ 30 milliards de dollars par année. Au Mexique, les sociétés d'État des secteurs du pétrole et de l'électricité accordent des contrats d'une valeur supérieure à 8 milliards de dollars par année en biens et en services.

LES ORIENTATIONS À VENIR

En partie du fait de l'accès au marché nord-américain, un grand nombre de sociétés multinationales donnent à leurs filiales canadiennes des mandats nord-américains, sinon mondiaux, pour tirer parti des économies d'échelle dans leurs processus de fabrication. Les entreprises qui adoptent ces stratégies sont, entre autres, 3M, Dow, DEC, IBM, Bell Helicopter-Textron et Procter and Gamble.

> *«Les activités de transformation de cette entreprise sont intégrées depuis 1972. Nous nous dirigeons maintenant vers des mandats de fabrication nord-américains. L'Accord de libre-échange a facilité ce processus.»*
>
> **Tony Marranca**, vice-président
> Services des ressources humaines et de l'administration
> 3M Canada Inc.

À cause des dispositions de traitement national et de l'élargissement de la couverture de l'ALÉNA aux entreprises constituées en société dans un pays membre de l'ALÉNA indépendamment de leur pays d'origine, les investisseurs étrangers peuvent s'implanter au Canada avec l'assurance qu'ils auront un accès sûr aux marchés américain et mexicain.

De plus, l'ALÉNA comporte également des dispositions prévoyant l'adhésion d'autres pays à l'Accord. Des négociations sont actuellement en cours avec le Chili, l'un des pays d'Amérique latine à l'économie la plus dynamique. L'Argentine et plusieurs autres pays d'Amérique latine ont également exprimé le désir de se joindre à l'ALÉNA pour créer une zone de libre-échange encore plus vaste dans l'hémisphère occidental.

PARTIE 2 — *Une Infrastructure solide et efficace*

Introduction

LE CANADA OFFRE aux gens d'affaires une infrastructure complète à l'appui de leurs entreprises. Parmi les nombreux avantages de notre pays, on peut citer sa population bien formée et hautement compétente, les activités de recherche et de développement de plus en plus importantes et de niveau mondial, les approvisionnements abondants dans tous les types d'énergie, un réseau de transport efficace et une infrastructure de communications parmi les meilleures au monde. Parallèlement, le Canada dispose d'un secteur financier très développé, stable et fortement sophistiqué qui offre une vaste gamme de services. Pris ensemble, ces éléments constituent une excellente base pour le développement des affaires au Canada. Ils ont pour caractéristique une combinaison de normes de la plus haute qualité et certains des coûts les plus bas qu'il soit possible de trouver dans les pays industrialisés. Les secteurs de l'industrie canadienne qui ont créé et entretenu cette infrastructure, et qui l'ont utilisée pour se développer, sont parmi les plus concurrentiels au monde. C'est pourquoi on recherche si activement les compétences canadiennes pour les projets d'infrastructure partout dans le monde.

Partie 2 —

Une infrastructure solide et efficace

Introduction

Le Canada offre aux gens d'affaires une infrastructure complète à l'appui de leurs entreprises. Parmi les nombreux avantages de notre pays, on peut citer sa population bien formée et hautement compétente, les sources de technologie et de développement de plus en plus importantes et de niveau mondial, les approvisionnements abondants dans tous les types d'énergie, un réseau de transport efficace et une infrastructure de communications parmi les meilleures au monde. Parallèlement, le Canada dispose d'un système financier très développé, stable et fortement sophistiqué qui offre une vaste gamme de services. Pris ensemble, ces éléments constituent une excellente base pour le développement des affaires au Canada. Ils ont pour caractéristique une combinaison de normes de la plus haute qualité et certains des coûts les plus bas qu'il soit possible de trouver dans les pays industrialisés. Les secteurs de l'industrie canadienne qui ont créé et entretenu cette infrastructure, et qui l'ont utilisée pour se développer, sont parmi les plus compétitifs au monde. C'est pourquoi on recherche si activement les compétences canadiennes pour les projets d'infrastructure partout dans le monde.

CHAPITRE 6 : *Les ressources humaines — nos gens font la différence*

GRÂCE À UN SOLIDE système d'éducation publique, à un vaste réseau d'établissements d'enseignement postsecondaire et de formation et à la croyance bien ancrée en la valeur du travail assidu, les ressources humaines du Canada se sont acquis une solide réputation pour leur qualité. Les entreprises traitant des affaires au Canada ont ainsi accès à une main-d'œuvre hautement qualifiée, bien formée, motivée et flexible. Les statistiques de productivité du pays en sont la meilleure illustration. La productivité de la main-d'œuvre a augmenté de 1,4 pour 100 en 1993 et de 2,8 pour 100 en 1994.

L'ÉDUCATION

Le système de formation du Canada garantit à l'industrie une offre constante de diplômés de haute qualité dans diverses disciplines. En plus du système officiel d'éducation pour les enfants, des millions d'adultes sont inscrits à l'éducation permanente et améliorent leurs compétences tout au long de leur carrière.

La plupart des universités et des collèges du Canada offrent maintenant des programmes d'enseignement et de formation coopératifs. Des milliers d'employeurs canadiens y participent, permettant aux étudiants de consacrer une partie de leur année scolaire ou de leur trimestre de formation à acquérir une expérience pratique en milieu de travail.

> *«HP Canada a été très impressionnée par la qualité de la main-d'œuvre du pays, en particulier dans les domaines de l'administration des affaires, de l'informatique et de l'ingénierie. Créatifs, les employés sont souples et capables d'innover, et ils coûtent moins cher que leurs homologues américains. Nos activités Panacom à Waterloo, en Ontario, bénéficient grandement de la masse de connaissances de sa main-d'œuvre pour obtenir des succès sur la scène mondiale. En général, les sociétés étrangères passent à côté de la très compétente main-d'œuvre qu'on peut trouver au Canada dans les secteurs à forte intensité de connaissances.»*
>
> **Dan Branda**, président et chef de la direction
> Hewlett-Packard (Canada) Ltd.

Les niveaux de formation de plus en plus élevés

Les Canadiens deviennent de mieux en mieux formés. Depuis 1961, le pourcentage de la population de 15 ans et plus qui détient un diplôme d'enseignement postsecondaire a été multiplié par plus de cinq. Au cours de la même période, la proportion de personnes ayant un diplôme universitaire a été multipliée par quatre (voir tableau 2.1). Aujourd'hui, environ trois millions de Canadiens ont un diplôme universitaire alors que 5 millions d'entre eux ont obtenu d'autres types de qualifications de niveau postsecondaire. Ce bassin de plus en plus important de Canadiens de mieux en mieux formés garantit à l'industrie qu'elle pourra facilement combler ses besoins en scientifiques, en ingénieurs, en chercheurs, en techniciens, en analystes financiers, en comptables, en analystes de systèmes et en autres types de travailleurs compétents.

TABLEAU 2.1 :
Niveau de scolarité de la population âgée de 15 ans et plus
(en pourcentage)

	1961	1977	1991	1995
Diplôme universitaire	2,5	7,5	12	13
Diplôme postsecondaire	3,5	10,0	23	25
Études postsecondaires non terminées	4,5	8,5	9	9
Études secondaires	43,0	49,0	44	39
0 à 8 ans de scolarité	44,0	24,0	12	13

Sources : Statistique Canada, *Enquête sur la population active* (février 1995); «Recensement du Canada de 1991 : Faits saillants», *The Daily* (11 mai 1993).

Le Canada a 53 universités et un grand nombre de collèges et d'instituts techniques. Trente-deux de ces universités ont des programmes de premier cycle en ingénierie et en sciences appliquées, alors que 26 offrent des diplômes de maîtrise et de doctorat dans ces domaines. La plupart offrent également des programmes menant à des diplômes en administration des affaires. Le grand nombre de collèges postsecondaires et d'écoles techniques répartis dans tout le pays produisent un flux continu de techniciens et de technologues bien formés ainsi que d'autres diplômés compétents.

Chez les Canadiens diplômés d'universités, de collèges, d'écoles professionnelles et techniques, les domaines les plus étudiés sont l'ingénierie, les sciences appliquées, les technologies et les métiers en premier lieu et ensuite le commerce, la gestion et l'administration des affaires.

Entre 1986 et 1991, le nombre de Canadiens ayant des diplômes en ingénierie et en sciences appliquées a augmenté de 30 pour 100, le nombre de ceux ayant des diplômes en mathématique et en physique a augmenté de 26 pour 100 et celui des diplômés en commerce et en gestion a augmenté de plus de 33 pour 100. De la même façon, les programmes collégiaux, professionnels et les autres types d'enseignement postsecondaire non universitaire continuent également à produire davantage de diplômés dans des domaines aussi divers que ceux des sciences sociales, de l'ingénierie, des affaires et des sciences de la santé.

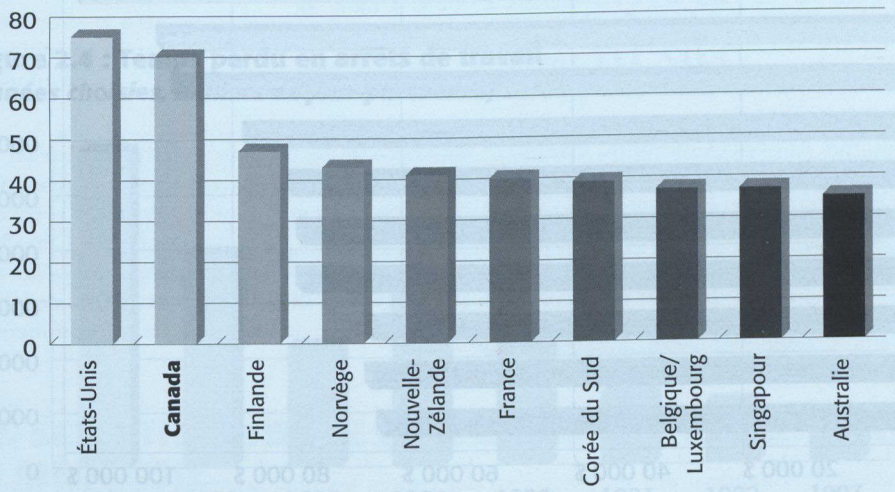
> *«Nous embauchons davantage d'étudiants de Waterloo, en Ontario, que de n'importe quelle autre université. Ils sont bons et l'université a un excellent programme coopératif.»*
>
> **Bill Gates**, président
> Microsoft Corporation

Comparaisons internationales

Le Canada est l'un des pays qui consacre le pourcentage le plus important du produit intérieur brut (PIB) à l'enseignement public. Il dépasse également la plupart des autres pays en ce qui concerne son engagement envers l'enseignement postsecondaire. Cela se traduit par une main-d'œuvre compétente et polyvalente qui dispose des connaissances nécessaires pour faire face aux besoins des technologies et des activités du milieu des affaires, lesquels qui sont de plus en plus sophistiquées et évoluent de plus en plus rapidement.

Le *World Competitiveness Report* a constaté que le Canada est en bonne position pour un certain nombre d'indices clés concernant les efforts consacrés à l'enseignement et à l'engagement envers celui-ci. Quant au pourcentage des personnes âgées de 20 à 24 ans inscrites à une forme quelconque d'enseignement supérieur, il arrive deuxième derrière les États-Unis (voir figure 2.1). Le Canada a également le quatrième taux d'inscription à l'école secondaire. Quant au montant des dépenses publiques consacrées à l'éducation, le Canada arrive cinquième parmi les 43 pays à l'étude dans ce rapport, loin devant la onzième place des États-Unis.

Figure 2.1 : Taux d'inscription dans l'enseignement supérieur
(pourcentage de la population de 20 à 24 ans inscrite dans l'enseignement supérieur*)



**Note : L'enseignement supérieur comprend ici les universités et tous les établissements post-secondaires, ce qui englobe les écoles de formation professionnelles, les programmes d'éducation des adultes et les collèges communautaires à scolarité de deux ans.*

Source : *World Competitiveness Report*, 1994, p. 597.

LA CAPACITÉ CONCURRENTIELLE DES RESSOURCES HUMAINES DU CANADA

La disponibilité de personnes compétentes est un élément essentiel des décisions en matière d'investissement et des possibilités de croissance d'un grand nombre d'entreprises. Le Canada enregistre une excellente performance dans ce domaine. La productivité de la main-d'œuvre est élevée et augmente encore, en particulier dans le secteur de la transformation.

Une rémunération concurrentielle

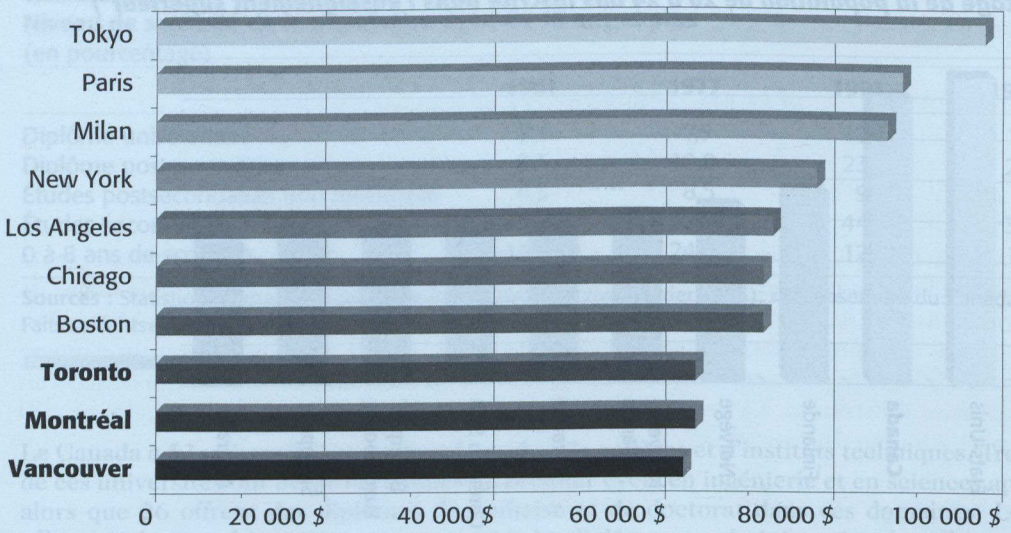
La capacité concurrentielle des entreprises canadiennes du secteur de la transformation s'est renforcée considérablement au cours des années 1990. Cette amélioration s'explique par une combinaison avantageuse d'augmentation de la productivité, de très faibles hausses des salaires et par une diminution de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain. Même si le dollar canadien devait s'apprécier dans une certaine mesure au cours des années à venir, le coût des salaires et des avantages sociaux assumés par l'industrie canadienne resterait concurrentiel par rapport aux États-Unis.

Les coûts unitaires de main-d'œuvre du secteur de la transformation au Canada ont baissé régulièrement au cours des trois dernières années. Exprimés en dollars américains, ils ont baissé encore plus puisque cette baisse a dépassé les dix pour cent depuis le début des années 1990. Toujours exprimés en dollars américains, les salaires horaires des travailleurs du secteur canadien de la transformation ont diminué entre 1992 et 1994, alors qu'on a assisté à une augmentation annuelle moyenne de près de quatre pour cent aux États-Unis pendant la première moitié des années 1990.[2]

En moyenne, les salaires versés dans les grandes villes canadiennes sont inférieurs à ceux de la plupart des autres grands centres d'affaires du monde. Les figures 2.3 et 2.4 permettent de procéder à une comparaison globale dans le cas des gestionnaires et des secrétaires du secteur de l'ingénierie. Le montant des taxes et des avantages sociaux pris en charge par l'employeur est également plus faible au Canada qu'aux États-Unis grâce au système de soins de santé financé par l'État et aux cotisations inférieures de sécurité sociale.

[2] Fonds monétaire international, *Perspective économique mondiale* (octobre 1994), p. 131 et le U.S. Department of Labor, *Monthly Labor Review* (novembre 1994), p. 48.

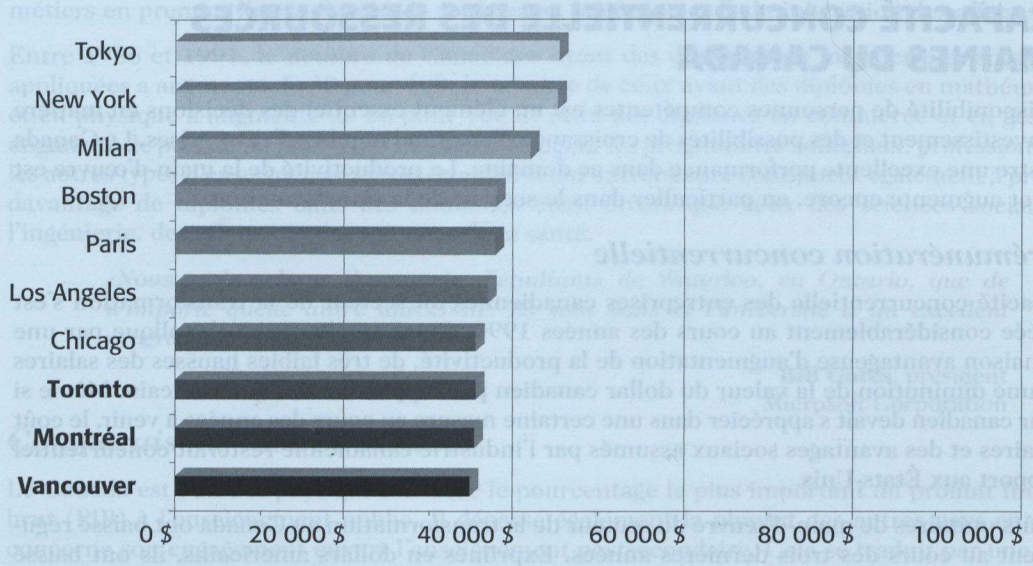
Figure 2.2 : Salaires moyens des gestionnaires de services d'ingénierie



** On entend ici par salaire le salaire de base plus les avantages sociaux.*

Source : Statistique Canada.

Figure 2.3 : Salaires moyens des secrétaires *



*On entend par salaire le salaire de base, plus les avantages sociaux.

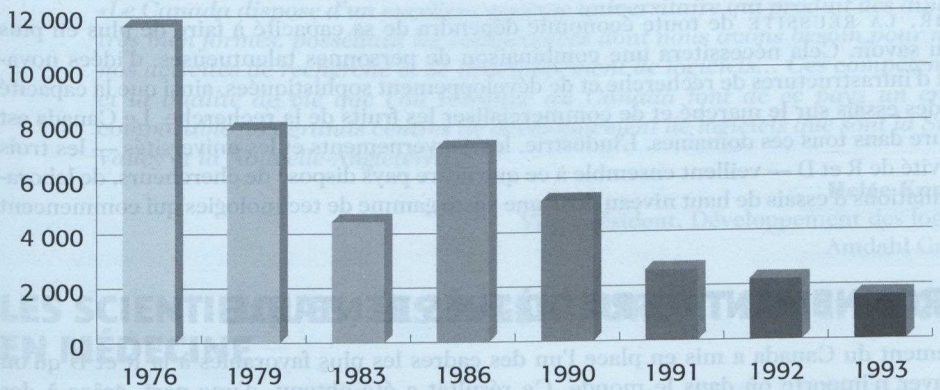
Source : Statistique Canada.

Les tendances favorables des relations de travail

Les relations de travail se sont énormément améliorées au cours des deux dernières décennies. Les syndicats et le patronat travaillent étroitement ensemble dans un grand nombre de secteurs d'activité pour améliorer la productivité, accroître la qualité et les compétences des employés et réussir à tirer le meilleur parti possible des technologies de pointe. Grâce à cet esprit de coopération, les taux de rotation des employés sont en général inférieurs au Canada à ce qu'ils sont aux États-Unis.

Le nombre de grèves et de mises à pied a diminué sensiblement au cours des dernières années. Les pertes de temps dues aux arrêts de travail ont diminué nettement depuis le milieu des années 1970 et de pratiquement 70 pour 100 depuis 1990. (Voir figure 2.4.)

Figure 2.4 : Temps perdu en arrêts de travail
(années choisies, milliers de jour-personnes)



Source : Ministère des Finances, *Tableaux de références économiques et fiscales* (septembre 1994), p. 72.

LA FORMATION

Plus de 70 pour 100 de toutes les sociétés canadiennes assurent une forme quelconque de formation à leurs employés en cours d'emploi. Parmi les entreprises de 100 employés ou plus, pratiquement toutes ont des programmes de formation de ce type. Au cours de n'importe quelle année, environ un tiers des travailleurs canadiens reçoivent une forme quelconque de formation en cours d'emploi, une proportion comparable à celle des autres pays industrialisés. Les dépenses annuelles des employeurs en formation organisée des travailleurs sont évaluées à environ deux milliards de dollars.

Les partenariats coopératifs

Le Canada est l'un des leaders mondiaux dans l'intégration des programmes scolaires et professionnels et d'une expérience en milieu de travail. Il y a actuellement plus de 120 établissements d'enseignement postsecondaire et d'écoles secondaires à offrir des programmes de ce genre à environ 200 000 étudiants.

La formation en apprentissage et en stage

Le système de formation en apprentissage à l'initiative de l'industrie existe depuis longtemps et constitue un élément important du développement des ressources humaines au Canada. Il répond aux exigences de formation de l'industrie dans les domaines où il n'y a pas suffisamment de travailleurs compétents ou quand ceux-ci doivent apprendre à maîtriser les dernières technologies. Selon les exigences provinciales en la matière, ces programmes de formation peuvent durer jusqu'à quatre ans. Cette formation est régie par des normes et sanctionnée par des examens à la fin du programme.

Les gouvernements et l'industrie reconnaissent les bienfaits du système actuel de formation en apprentissage et travaillent ensemble pour mettre au point de nouvelles initiatives de ce type dans les secteurs en croissance comme les technologies de l'information, les télécommunications, les services informatiques et environnementaux, ainsi que la médecine et la biotechnologie.

CHAPITRE 7 : *L'infrastructure de la R et D*

À L'AVENIR, LA RÉUSSITE de toute économie dépendra de sa capacité à faire de plus en plus appel au savoir. Cela nécessitera une combinaison de personnes talentueuses, d'idées novatrices et d'infrastructures de recherche et de développement sophistiquées, ainsi que la capacité de procéder à des essais sur le marché et de commercialiser les fruits de la recherche. Le Canada est en bonne posture dans tous ces domaines. L'industrie, les gouvernements et les universités — les trois piliers de l'activité de R et D — veillent ensemble à ce que notre pays dispose de chercheurs, de laboratoires et d'installations d'essais de haut niveau dans une vaste gamme de technologies qui commencent à apparaître.

UN ENVIRONNEMENT DE R ET D TRÈS RENTABLE

Le gouvernement du Canada a mis en place l'un des cadres les plus favorables à la R et D qu'on puisse trouver n'importe où dans le monde. Ce résultat a été obtenu, d'une part, grâce à des stimulants fiscaux généreux et, d'autre part, grâce à des salaires très concurrentiels pour le personnel technique compétent.

Un grand nombre de sociétés étrangères ont déjà tiré profit du contexte très favorable à la R et D du Canada. En réalité, le Canada a, parmi les principaux pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la part la plus élevée des dépenses totales d'entreprises en R et D financées par des sociétés appartenant à des intérêts étrangers. Plus de la moitié des 50 entreprises faisant le plus de R et D au Canada appartiennent à des intérêts étrangers.

De plus en plus, les multinationales financent la recherche et implantent des installations indépendantes au Canada. Voici une liste partielle des entreprises s'adonnant de façon intensive à la R et D au Canada :

- AT&T Global Information Solutions
- Astra Pharma
- Connaught Laboratories
- Ericsson Communications Inc.
- Glaxo Canada Ltée
- IBM Canada Ltée
- Xerox Canada
- Allied-Signal Canada Inc.
- Canadian Marconi Co.
- DuPont Canada
- General Motors du Canada
- Hewlett-Packard (Canada) Ltée
- Marion Merrell Dow (Canada) Inc.
- Siemens Group

Les principaux attraits de la R et D au Canada sont :

- des stimulants fiscaux généreux à la R et D permettant la radiation immédiate des dépenses courantes et des dépenses en immobilisations consacrées à la R et D, plus des crédits d'impôt de 20 pour 100 ou plus;
- des coûts après impôt de R et D nettement inférieurs au Canada à ce qu'ils sont dans les autres pays industrialisés;
- une solide infrastructure de R et D qui établit des liens entre l'industrie, le gouvernement et les universités au moyen de nombreux réseaux sectoriels spécialisés;
- une main-d'œuvre bien formée et novatrice qui coûte beaucoup moins cher que son équivalent aux États-Unis; et
- une excellente protection des droits en matière de propriété intellectuelle.

La combinaison de ces éléments crée un cadre attrayant et rentable pour la R et D au sein duquel les investissements en haute technologie sont justifiés en termes économiques.

L'attrait du Canada pour la R et D tient également à la disponibilité de chercheurs compétents, de laboratoires et d'instituts de recherche de haute qualité reliés les uns aux autres au moyen de réseaux de recherche dynamiques, de consortiums de R et D et de centres d'excellence à la toute pointe de la technologie.

«Le Canada dispose d'un excellent système universitaire qui produit des diplômés très bien formés, possédant les compétences dont nous avons besoin pour mener nos activités de recherche et de développement de logiciels... Ces compétences... et la qualité de vie que l'on retrouve au Canada font de ce pays un endroit comparable aux grands centres de développement de logiciels que sont la Silicon Valley et la Nouvelle-Angleterre.»

Helge Knudsen
Vice-président, Développement des logiciels
Amdahl Canada

LES SCIENTIFIQUES, LES INGÉNIEURS ET LES CHERCHEURS EN MÉDECINE

Les ressources humaines constituent un élément sous-jacent indispensable à l'infrastructure de R et D du pays. Le bassin de scientifiques, d'ingénieurs et de professionnels de la recherche médicale hautement compétents se compare à celui des autres pays industrialisés dans le monde. Malgré sa population relativement petite par rapport à ces pays, le Canada est le onzième au monde pour le nombre total d'employés en R et D dans l'industrie, un nombre qui a augmenté à un taux annuel moyen d'environ 3 pour 100 au cours de la dernière décennie. L'OCDE a constaté que la proportion de chercheurs professionnels dans les grands centres métropolitains du Canada se compare favorablement à celle des grands centres américains.

«Les universités nous permettent de répondre de façon très satisfaisante à nos besoins d'embauche au Canada. Nous avons certaines des meilleures universités au monde en informatique et en télécommunications qui s'adonnent à des travaux de recherche d'un niveau équivalent à ceux qui se font n'importe où ailleurs dans le monde au niveau de la maîtrise ou du doctorat. Nos diplômes de troisième cycle sont, sans l'ombre d'un doute, de calibre mondial.»

Jim Mackie, vice-président
Newbridge Networks Corporation

Chaque année, les universités, les collèges et les instituts techniques du Canada remettent des diplômes à plus de 40 000 nouveaux ingénieurs, scientifiques, programmeurs et analystes, technologues et techniciens et professionnels de la santé. Nombre de ces diplômés vont directement sur le marché du travail, certains poursuivent leurs études, participant à la recherche de pointe dans les universités. (Voir tableaux 2.2 et 2.3.)

Un grand nombre de sociétés multinationales s'adonnant de façon intensive à la R et D comme IBM Canada, Pratt & Whitney, LSI Logic et Philips Electronics ont déclaré publiquement que l'un des avantages concurrentiels les plus importants du Canada est son bassin d'ingénieurs, de technologues et de techniciens hautement formés.

«Nous pouvons trouver des compétences dans presque n'importe quel domaine technologique à moins de 40 kilomètres de mon bureau.»

Ronald Morrison, président
Kodak Canada

TABLEAU 2.2 :
Nombre de diplômés, 1993

Domaine d'études	Bacheliers et diplômés des collèges	Diplômes de second et de troisième cycles	Total
Ingénierie	9 097	2 698	11 795
Mathématiques et informatique	7 349	1 976	9 325
Agriculture et biologie	8 070	1 430	9 500
Professions de la santé	9 481	2 351	11 832
Total	**33 997**	**8 455**	**42 452**

Source : Statistique Canada, *Revue trimestrielle d'éducation (printemps 1995)*, nº 81-003 au catalogue, vol. 2, nº 1, p. 68.

TABLEAU 2.3 :
Diplômés en techniques des collèges communautaires, 1991

Domaine d'études	Nombre
Ingénierie	4 830
Informatique et mathématiques	2 949
Électricité/électronique	2 909
Chimie	635
Transport	246
Total	**11 569**

Source : Statistique Canada, *L'éducation au Canada (1992-1993)*, nº 81-229 au catalogue, p. 134 et 135.

LES DÉPENSES DE R ET D AU CANADA

Reconnaissant que la R et D et l'innovation sont des éléments indispensables pour rester concurrentiels à l'échelle mondiale, les entreprises privées du Canada, y compris celles appartenant à des intérêts étrangers et les établissements publics, dépensent des sommes de plus en plus importantes en R et D, en collaborant à des réseaux et à des consortiums au Canada et en mettant en place des relations à l'échelle planétaire.

En 1994, les secteurs privé et public ont dépensé 10,9 milliards de dollars en R et D au Canada. Le financement canadien de la R et D est réparti à peu près également entre les secteurs privé et public, chacun en finançant environ 45 pour 100. Les dix pour cent restants proviennent de l'étranger.

Les dépenses en R et D des sociétés

Les dépenses totales du secteur privé en R et D, en 1994, atteignaient 6,1 milliards de dollars. La *Canadian Corporate R&D Database* a calculé qu'au cours de l'exercice 1994, les 100 entreprises ayant fait le plus de R et D au Canada avaient, globalement, dépensé plus de 5,1 milliards en activités de R et D avant impôt. Au sommet de la liste, et responsable d'environ 30 pour 100 de ce montant, il y a Northern Telecom Ltd. On retrouve aussi sur cette liste un nombre élevé de sociétés appartenant à des intérêts étrangers, ce qui montre combien les multinationales peuvent être tentées de faire de la R et D au Canada. Le tableau 2.4 fournit des détails additionnels sur les grandes multinationales qui tirent parti des possibilités de R et D au Canada.

> *«La raison principale pour laquelle PGS a décidé d'implanter son siège nord-américain au Canada et à Saskatoon est le canola. La seconde est que nous avons trouvé l'atmosphère très propice à la R et D dans ce pays. Dans ce domaine, la technologie canadienne a atteint un sommet mondial et on trouve au Canada un grand nombre de produits pour répondre aux besoins des marchés mondiaux.»*
>
> **Dr Henk Joos**, président
> Plant Genetic Systems (Canada) Inc.

TABLEAU 2.4 :
Quelques sociétés étrangères faisant de la R et D au Canada (1994)

Nom de la société	Dépenses en R et D (millions de $)	Recettes (millions de $)	R et D en pourcentage du revenu	Industrie
IBM Canada Ltée	257,0	8449,0	3,0	ordinateurs et logiciels
Pratt & Whitney Canada Inc.	221,0	1 533,7	14,4	moteurs d'avion
Ericsson Communications Inc.	93,1	250,0	37,2	équipement de télécommunications
Connaught Laboratories	79,0	408,0	19,4	produits pharmaceutiques
Allied-Signal Canada Inc.	35,5	367,1	9,7	avionique
Glaxo Canada Ltée	33,0	281,0	11,7	produits pharmaceutiques
Canadian Marconi Co.	32,1	298,1	10,8	électronique et communications
Marion Merrell Dow (Canada) Inc.	31,8	225,0	14,1	produits pharmaceutiques
AT&T Global Information Solutions	29,7	322,4	9,2	équipement de bureau

Source : Extrait de la Canadian Corporate R&D Database, pour publication dans *Re$earch Money*, 14 juin 1995.

La R et D dans le secteur public

Le gouvernement fédéral canalise l'essentiel de son financement de la R et D par le biais de deux conseils subventionnaires qui sont le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie (450 millions de dollars par année) et le Conseil de recherches médicales (258 millions de dollars par année). Ces fonds permettent à ces deux conseils d'aider chaque année environ 12 000 chercheurs et un nombre beaucoup plus élevé d'étudiants de second cycle.

Dans le secteur public, les organismes faisant de la recherche comprennent le Conseil national de recherches du Canada, environ 200 laboratoires du gouvernement du Canada, 48 universités, des réseaux de centres d'excellence et des organismes provinciaux de recherche. Le gouvernement fédéral et les universités réalisent respectivement environ 15 et 25 pour 100 de la R et D. Les établissements publics de recherche travaillent étroitement avec l'industrie afin d'appuyer ses efforts de recherche et d'identifier les objectifs.

L'aide gouvernementale au titre de la R et D en matière de développement de la technologie, des produits et des marchés

Il y a une gamme étendue de programmes fédéraux et provinciaux destinés à aider les sociétés de haute technologie du Canada en matière de transfert de technologie, de capacité de recherche, de développement des produits et de commercialisation des exportations.

Au niveau fédéral, le mécanisme le plus important est le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) qui est géré par le Conseil national de recherches. Ce programme apporte une assistance technique aux sociétés grâce à un réseau national de technologie. L'objectif est d'offrir à l'industrie les moyens de commercialiser les dernières connaissances technologiques, les inventions et le savoir-faire scientifique.

Le financement provincial passe par divers programmes et mécanismes mais surtout par des programmes comme l'Alberta Technology Commercialization Program, le B.C. Science and Technology Fund, le Programme de recherche industrielle de l'Ontario et le Fonds de capital de risque de la société Innovation Ontario ainsi que le Fonds québécois de développement industriel et la Société Innovatech du Grand Montréal.

«Nous avons utilisé notre solide position au Canada comme tremplin pour les marchés nord-américains. La politique du gouvernement canadien qui consiste à encourager à long terme les industries de haute technologie demeure un élément important de nos plans. Une telle aide pourrait nous permettre de parvenir à faire concurrence à l'échelle mondiale.»

Jim Lightfoot, directeur des Services administratifs
Dowty Aerospace Division,
Dowty Group PLC

DES RÉSEAUX DE CHERCHEURS BIEN ARTICULÉS

Un certain nombre de consortiums de R et D ont été mis en place dans divers secteurs d'activité en regroupant les ressources au sein du secteur, le gouvernement et la communauté universitaire. La croissance de ces consortiums a été particulièrement rapide depuis 1980.

Les réseaux de centres d'excellence regroupent au-delà de 500 des plus éminents chercheurs du Canada, issus de tous les secteurs, dans le but global d'accroître l'excellence de la recherche et d'améliorer la compétitivité industrielle du pays. Cette collaboration annonce une nouvelle ère de réseautage et d'interaction d'un bout à l'autre du pays alors que les chercheurs et l'industrie unissent leurs efforts pour promouvoir la recherche, accroître les compétences des scientifiques et augmenter les connaissances techniques.

C'est ainsi que, par le biais du programme conjoint universités-industrie, le CRSNG fournit aux universités des subventions afin de réaliser une gamme étendue de projets de R et D en collaboration avec l'industrie. Le partenaire industriel est tenu d'apporter au projet une quantité de ressources suffisantes et compatibles avec le risque couru et le résultat escompté. On peut citer à titre d'exemple une subvention de collaboration en recherche et développement partagée par Abitibi-Price et deux chercheurs de l'Université du Québec à Chicoutimi. Ceci démontre bien comment les partenariats entre l'industrie et les universités peuvent aider une entreprise à se positionner en tête de son secteur sur le plan de l'activité scientifique tout en permettant au secteur entier de bénéficier des résultats. Les partenaires de ce projet de recherche espèrent perfectionner des méthodes de repeuplement des forêts qui seront efficaces, peu coûteuses et minimiseront les répercussions de l'exploitation forestière sur l'environnement. La contribution du CRSNG a été égalée par celle d'Abitibi-Price au moyen d'une mise de fonds et de services de soutien à la recherche.

Un autre exemple est celui du cadre de financement du programme professeurs-chercheurs industriels. Ce cadre offre un soutien financier complet du projet de recherche, y compris le financement de l'infrastructure, de l'équipement et des dépenses de recherche, en plus d'une partie du salaire d'un chercheur reconnu.

Les technologies-seuils sont de plus en plus complexes et intégrées et cela exige de faire de la recherche dans un éventail de disciplines. Les éléments essentiels au succès sont alors un esprit de collaboration entre les chercheurs des universités et l'industrie ainsi qu'un environnement favorable dans lequel les gouvernements, l'industrie et le personnel qualifié sont prêts à entreprendre des projets risqués. Ces éléments font partie de l'infrastructure technologique du Canada, qui constitue donc un endroit idéal pour un investissement dans le domaine de la fabrication ou de la R et D.

L'importance de la R et D pour l'avenir économique du pays est largement reconnue. Grâce à des mesures fiscales favorables à la R et D et au nombre croissant de diplômés en sciences, en ingénierie et en mathématique, l'infrastructure du Canada en R et D s'améliore rapidement.

On trouvera à la section 4 de plus amples renseignements sur les occasions de R et D et sur l'infrastructure de ce domaine dans chaque secteur.

CHAPITRE 8 : *Infrastructure énergétique — fiable et peu coûteuse*

UNE CONSIDÉRATION importante pour tout nouvel investissement ou création d'entreprise est la disponibilité d'approvisionnements abondants et fiables en énergie à un coût abordable. Dans le cas d'activités grandes consommatrices d'énergie comme la fusion ou la fabrication de pâte et de papier, le coût et la disponibilité de cette énergie sont absolument essentiels à toute décision d'investissement.

Le Canada dispose en abondance de la plupart des formes d'énergie. Cette abondance d'énergie à faible coût est garantie par une capacité sophistiquée d'extraction, de transformation et de livraison qui garantit des approvisionnements fiables à toutes les régions du pays. De plus, les réalisations du Canada dans le domaine de l'exploration, de la production, du transport et de la R et D permettent à l'offre d'énergie de dépasser la demande nationale. Le pays est un exportateur net de tous les grands types d'énergie. En réalité, ses exportations globales d'énergie sont trois fois plus importantes que ses importations.

Dans pratiquement tous les cas, les prix moyens de l'énergie au Canada sont inférieurs à ceux des autres pays industrialisés. La différence est souvent si importante qu'il est manifeste que le Canada bénéficie dans certains cas des prix d'énergie les plus concurrentiels au monde.

En ce qui concerne l'énergie, les investisseurs étrangers qui s'intéressent au Canada sont assurés du choix, de la disponibilité, de la fiabilité, de prix attrayants et, de plus en plus, d'un effet minime sur l'environnement. À tous ces titres, le secteur énergétique canadien est l'un des plus concurrentiels au monde.

L'électricité

Disponibilité : Malgré la forte demande d'électricité, l'offre est plus que suffisante. En réalité, le Canada est un des plus gros exportateurs nets d'électricité au monde.

La capacité de production installée du Canada à la fin de 1993 était de 112 000 mégawatts (MW), la septième au monde. Dans 62 pour 100 des cas, il s'agit d'hydroélectricité. Dix-sept pour cent de la production vient d'usines nucléaires et 19 pour 100 de centrales thermiques conventionnelles, c'est-à-dire utilisant du charbon, du pétrole ou du gaz. Le tableau 2.5 indique la capacité de production installée par province et par territoire.

Afin d'assurer des approvisionnements ininterrompus en électricité à leurs clients, les systèmes électriques doivent disposer de marges de réserve. Celle du Canada est, de façon globale, de 25 pour 100 et varie de 12 pour 100 en Colombie-Britannique à 61 pour 100 à Terre-Neuve. À titre de garantie additionnelle d'approvisionnement, pour le cas où la capacité de production d'une région ne pourrait pas répondre à la demande locale, les interconnexions avec les réseaux des producteurs voisins garantissent aux consommateurs une alimentation en énergie sans interruption.

Fiabilité : Malgré l'éloignement de nombre de lignes de transmission et les rigueurs du climat, la fiabilité du système d'alimentation électrique, à l'échelle nationale, respecte les normes internationales. Toutefois, plus important encore, dans les régions les plus peuplées elle se compare de façon avantageuse quand on évalue la durée moyenne des interruptions par client et par année. Dans le cas d'une entreprise de services publics desservant une grande municipalité, comme la Edmonton Power, la durée moyenne d'interruption par client par année est très faible puisqu'elle était de 17 minutes en 1993. Ontario Hydro, qui a des clients en régions rurales et urbaines dans toute la province, obtient une note extrêmement élevée pour une société desservant une telle superficie puisque la durée moyenne des interruptions par client en 1993 n'était que de 25 minutes.

TABLEAU 2.5 :
Capacité de production installée par province et par territoire en 1993
(en mégawatts)

Province/Territoire	Capacité (MW)
Terre-Neuve	7 447
Île-du-Prince-Édouard	121
Nouvelle-Écosse	2 330
Nouveau-Brunswick	4 478
Québec	32 280
Ontario	35 951
Manitoba	4 910
Saskatchewan	2 778
Alberta	8 381
Colombie-Britannique	12 966
Yukon	134
T.N.-O.	208
Canada	**111 984**

Source : Ressources naturelles Canada, *L'électricité au Canada, 1993* (Ministère des Approvisionnements et services Canada, 1994) p. v.

Les prix : D'après les calculs de l'Agence internationale de l'énergie, les tarifs d'électricité du Canada sont les plus faibles des pays du G-7. Pour les consommateurs industriels, les prix n'atteignent pas la moitié de ce qu'ils sont en Allemagne et le cinquième de ce qu'ils sont au Japon. (Voir tableau 2.6.)

TABLEAU 2.6 :
Prix de l'électricité dans certains pays de l'OCDE
($ US/kWh; deuxième trimestre de 1994)

Pays	Ménages	Industries
Canada	**0,059**	**0,038**
Mexique	0,068	0,042
États-Unis	0,085	0,051
Royaume-Uni	0,113*	0,067*
Allemagne	0,174	0,089*
Italie	0,161	0,091
Japon	0,162*	0,231*

* prix en 1993
Source : Agence internationale de l'énergie, *Prix de l'énergie et taxes* (Second trimestre, 1994).

Le pétrole

Disponibilité : Le Canada est le dixième producteur de pétrole (y compris les liquides de gaz naturel) au monde. En 1994, il produisait en moyenne 2,2 millions de barils par jour. Le pays est autosuffisant même si, pour réduire les coûts de transport, les raffineries de l'est du pays qui sont éloignées des régions productrices dans l'ouest, importent certaines quantités de pétrole brut. Malgré cela, la plupart du pétrole raffiné au Canada est d'origine locale.

Le secteur du raffinage a vécu une réorganisation majeure dans les années 1980 en se délestant de sa capacité de production excédentaire et en améliorant ses installations pour respecter les nouvelles normes environnementales. En 1993, la production totale des raffineries au Canada était de 98,7 millions de mètres cubes. Les exportations nettes atteignaient 6,6 millions de mètres cubes. En moyenne, les raffineries du Canada fonctionnent à une capacité de 80 pour 100, un taux resté constant depuis 1991.

Le marché de la distribution du pétrole est libre. À partir des raffineries, les produits pétroliers sont transportés par oléoduc, par rail et par camion. En plus des grandes sociétés pétrolières intégrées, il y a un grand nombre de distributeurs locaux plus petits qui commercialisent également des produits pétroliers.

Fiabilité : Les raffineries canadiennes répondent actuellement à la demande intérieure, disposent de marges de réserve satisfaisantes, ont des niveaux de stocks adéquats et sont des exportateurs nets de produits pétroliers. Les approvisionnements intérieurs permettent facilement de répondre à la demande de produits pétroliers dans tout le Canada ou, quand cela présente un intérêt d'un point de vue logistique, d'importer des produits pétroliers des États-Unis.

Les raffineries canadiennes continueront à faire face aux défis de l'industrie afin de suivre l'évolution de la demande des produits pétroliers. Parallèlement, les préoccupations en matière d'environnement et la réglementation dans ce domaine pousseront à encore améliorer les installations.

Les prix : Comparés aux autres pays industrialisés, les prix pétroliers du Canada sont faibles. Le tableau 2.7 donne ces prix pour le mazout léger et le mazout lourd à usage industriel.

TABLEAU 2.7 :
Prix des produits pétroliers dans certains pays de l'OCDE
($ US/tonne d'équivalent pétrole; second trimestre, 1994)

Pays	Mazout léger	Mazout lourd
États-Unis	154,6	91,9
Canada	**163,9**	101,1
Royaume-Uni	207,9*	113,0
Allemagne	261,7	119,7
Mexique	283,5	61,6
France	297,6	140,2
Japon	346,1*	180,6
Italie	756,1	161,3

* prix de 1993
Source : Agence internationale de l'énergie, *Prix de l'énergie et taxes* (Second trimestre, 1994).

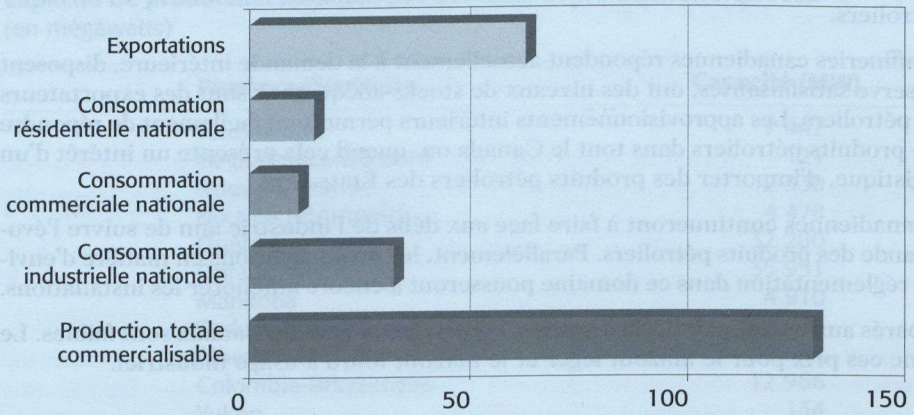
Le gaz naturel

Disponibilité : Avec d'importantes réserves, la production canadienne de gaz naturel était la troisième au monde en 1994. La production commercialisable atteignait, toujours en 1994, un nouveau sommet avec 138,7 milliards de mètres cubes. Un peu plus de 80 pour 100 de ce gaz naturel vient de l'Alberta.

La consommation intérieure augmente essentiellement du fait de la hausse de la demande des utilisateurs industriels. Depuis la déréglementation du secteur en 1985, les exportations de gaz à destination des États-Unis ont augmenté régulièrement et représentent maintenant un peu plus de 50 pour 100 de la production totale commercialisable du Canada. (Voir figure 2.5.)

Un vaste système de gazoducs d'environ 320 000 kilomètres, de diamètres divers, achemine le gaz naturel aux quatre coins du pays, vers des points situés aussi à l'ouest que l'Île de Vancouver ou à l'est que la ville de Québec, sans oublier les points d'exportation qui servent à l'acheminement vers les États-Unis.

Figure 2.5 : Consommation nationale et exportations de gaz naturel
(1993, milliards de mètres cube)



Source : Statistique Canada et Ressources naturelles Canada, *Guide statistique sur l'énergie* (janvier 1995), nº 57-601 au catalogue.

Fiabilité : Le système canadien de gaz est très fiable. Le secteur contrôle attentivement l'offre et la demande de gaz au Canada et aux États-Unis afin de s'assurer que les périodes de pointe prévues quotidiennement ne posent pas de problème. On a assisté à un test rigoureux au cours de l'hiver 1993-1994 alors que les températures ont chuté à des niveaux records. Au cours de cette période, le système de transport et de distribution du gaz a fonctionné sans interruption.

Afin d'améliorer la capacité de transport, TransCanada PipeLines Ltd. a pratiquement doublé la capacité de sa ligne principale depuis 1989 en ajoutant des lignes parallèles aux oléodues existants. On construit également des installations additionnelles d'entreposage, qui aident à faire face aux fluctuations de la consommation quotidienne et à maintenir de faibles coûts d'exploitation d'ensemble.

Les prix : Les prix du gaz naturel canadien sont sensiblement inférieurs à ceux des autres pays du G-7. (Voir tableau 2.8.)

TABLEAU 2.8 :
Prix du gaz naturel dans les pays du G-7
($ US/107 kcal, base calorifique brute, second trimestre, 1994)

Pays	Consommation industrielle	Consommation des ménages
Canada	80,41	154,43
États-Unis	118,63	256,25
France	127,01	436,10
Royaume-Uni	128,28	280,84*
Italie	152,65	636,13*
Allemagne	186,51*	423,55*
Japon	464,93*	1 204,14*

* Prix de 1993

Source : Agence internationale de l'énergie, *Prix de l'énergie et taxes* (Second trimestre, 1994).

CHAPITRE 9 : *Les communications — un avantage concurrentiel*

L'infrastructure de communications du Canada doit sa formidable évolution à la nécessité de relier une communauté nationale dispersée sur un vaste territoire. Il y a plus d'un siècle, le premier appel téléphonique interurbain a été fait dans le sud-ouest de l'Ontario. À ce jour, le Canada demeure à l'avant-scène des télécommunications.

Le Canada est en effet un leader mondial dans le domaine des installations de communication de la voix, du texte et des données, avec une infrastructure sophistiquée pour la transmission à haute vitesse et de haute qualité des données. Un grand nombre de régions disposent de câbles et de fibres optiques pour les communications numériques. Le Canada est également un leader mondial dans le domaine des technologies appliquées de vidéotex et fournit un service centralisé de base de données avec accès en direct à toutes les grandes bases de données canadiennes et américaines. De plus, l'infrastructure du Canada en communications est améliorée continuellement. Actuellement, les transporteurs canadiens de télécommunications investissent de 5 à 6 milliards de dollars par année pour entretenir et améliorer leurs réseaux.

En ce qui concerne les comparaisons internationales, le Canada est toujours l'un des pays disposant des systèmes de télécommunications de meilleure qualité et les plus sophistiqués. Dans une comparaison de sept pays réalisée par le groupe de recherche MESA de Californie, le Canada était en tête pour la qualité de ses télécommunications et la pénétration du service et n'arrivait en second, après Singapour, que pour la qualité d'ensemble. Les pays classés derrière le Canada pour la qualité de leurs systèmes de télécommunications sont, entre autres, la France, l'Allemagne, le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis.

UN CADRE RÉGLEMENTAIRE LIBÉRAL

Le cadre réglementaire des services de télécommunications au Canada est parmi les plus libéraux au monde. Depuis 1992, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) (l'organisme réglementaire fédéral (a pris plusieurs décisions qui ouvrent le marché des télécommunications. La concurrence est maintenant libre dans tous les domaines du marché. On peut en donner comme exemple actuel la forte concurrence entre les compagnies de téléphone et de câble pour fournir des services interactifs à accès direct aux ménages.

Dans une large mesure, ces réformes réglementaires ont suivi l'évolution rapide de la technologie dans ce secteur. Elles ont également été motivées par leur philosophie voulant que la concurrence assure le système le plus efficace et le plus accessible aux plus faibles prix.

L'ÉLARGISSEMENT DES RÉSEAUX

L'infrastructure des communications du Canada comprend des réseaux qui s'étendent sur plus de 252 millions de kilomètres. Ces réseaux sont interconnectés avec des réseaux par satellite, des réseaux de téléphonie cellulaire et des réseaux de services mobiles de radiocommunication. Malgré l'étendue du pays, le service téléphonique y est pratiquement universel. En effet, 16 millions de lignes d'accès desservent 99 pour 100 des foyers canadiens.

Les entreprises et les foyers canadiens sont desservis par trois grands réseaux nationaux de télécommunications. Deux grands transporteurs, le groupe Stentor, composé de dix compagnies de téléphone, et Unitel Communications Inc., fournissent des services téléphoniques, tandis que Téléglobe Canada assure le raccordement aux services de télécommunications d'outre-mer. S'ajoutent à cela 50 entreprises indépendantes plus petites qui desservent diverses régions du pays. C'est Telesat Canada qui exploite les réseaux canadiens de télécommunications par satellite. Depuis 1994, une quarantaine de «revendeurs» offrent des services de réseau concurrentiel au moyen de lignes louées auprès des entreprises de télécommunications.

L'Alliance Stentor : à la tête des télécommunications au Canada

Avec l'accroissement du nombre d'entreprises s'établissant à l'étranger, les télécommunications – télécopie, téléphonie, messagerie électronique, accès aux bases de données et applications de pointe telles que la vidéoconférence – unissent de plus en plus les succursales internationales et permettent aux entreprises de tirer profit des économies d'échelle. Il s'agit en fait d'une excellente nouvelle pour les compagnies s'implantant en sol canadien.

«Le Canada offre d'excellents débouchés aux entreprises cherchant à prendre un essor outre-frontière», déclare Dave Robertson de l'Alliance des compagnies de téléphone Stentor. «Nous bénéficions d'une population active hautement cultivée, d'une économie saine et croissante, et d'un réseau de niveau international offrant un tremplin vers les marchés mondiaux.»

Les entreprises ouvrant des succursales au Canada ne tardent pas à réaliser que le réseau de pointe qui couvre 7 500 kilomètres et englobe six fuseaux horaires satisfait pleinement leurs besoins en matière de télécommunications. L'Alliance Stentor des compagnies de téléphone provinciales du Canada est propriétaire et assure la maintenance de ce réseau, entièrement redondant et numérique.

Franchissant le massif Bouclier canadien, les interminables prairies de l'Ouest et les imposantes Rocheuses, cette infrastructure à fibres optiques est une véritable merveille technique; elle achemine quatre milliards d'appels par année, dont 99,99 % sont établis au premier essai, et ce même dans les régions les plus reculées.

L'Alliance Stentor

Le réseau est le fruit de plusieurs décennies de coopération entre les plus grandes compagnies de téléphone du Canada formant aujourd'hui l'Alliance Stentor. Stentor fut créée en 1992 et ses membres – les compagnies de téléphone provinciales du Canada – partagent leurs circuits, marchés et savoir-faire depuis plus de 60 ans. L'Alliance réunit AGT, BC TEL, Bell Canada, Island Tel, Manitoba Telephone System, Maritime Tel & Tel, NB Tel, Newfoundland Telephone et SaskTel. Québec-Téléphone et NorthwesTel sont membres associés.

«Les compagnies de téléphone savaient depuis longtemps qu'elles devaient se serrer les coudes pour fournir au Canada une qualité de service constamment supérieure», ajoute Dave Robertson. «La création d'un réseau numérique s'étendant d'un océan à l'autre témoigne du succès de cette collaboration.»

Il existe trois compagnies de Stentor : le Centre de ressources Stentor Inc., la société de développement et de commercialisation des services de l'Alliance; la Gestion de réseau canadien Stentor, la société exploitante du réseau; et Stentor politiques publiques Télécom Inc., une organisation tenant le gouvernement canadien et l'organisme de réglementation du pays au courant des intérêts de Stentor.

La concentration des ressources de ces trois compagnies permet à l'Alliance de lancer des produits plus rapidement, de riposter à la concurrence plus efficacement, et d'offrir un front commun aux décideurs politiques du pays.

Huit des compagnies membres de Stentor appartiennent – entièrement ou partiellement – à deux des plus grands télécommunicateurs d'Amérique du Nord; BC TEL est détenue en partie par GTE Corp. tandis que Bell Canada est détenue en propriété exclusive par BCE Inc., l'un des plus importants conglomérats au Canada. BCE, dont les recettes en 1994 se sont élevées à 21,67 milliards de dollars (CAN), a également des intérêts dans trois autres compagnies de Stentor et détient une part de 52 pour cent dans Northern Telecom et de 58,5 pour cent dans Télésat Canada – la société de télécommunications par satellite du pays. Deux des compagnies membres sont exploitées par des gouvernements provinciaux. Ce pedigree sans reproche garantit la santé financière de l'Alliance Stentor.

«Les entreprises désirant s'établir au Canada peuvent le faire en toute confiance en sachant qu'elles traiteront avec le participant le plus important et le mieux établi dans le marché canadien des télécommunications», déclare Scott Sheard, vice-président – Royaume-Uni et Europe – de l'Alliance Stentor.

Quels que soient vos besoins en matière de télécommunications, vous bénéficiez d'un point de contact unique, d'un océan à l'autre.

Traiter avec l'Alliance offre des avantages clés, notamment la commodité. En effet, quels que soient vos besoins – réseaux virtuels multinationaux, équipement serveur de RLE, câblage, logiciel de communications vocales, ou multimédia – votre compagnie Stentor a la solution. D'un bout à l'autre du pays, vous bénéficiez d'un point de contact unique pour tous vos besoins en matière de télécommunications... et recevez une seule facture pour le tout. Pour toute demande de service, il vous suffit de composer un seul numéro et le tour est joué.

«La simplicité et la commodité d'une formule multiservice telle que l'Alliance Stentor est un rêve

Le service Avantage 800 international permet aux entreprises de promouvoir leurs produits et services et d'évaluer la réponse du marché avant d'investir à long terme.

devenu réalité pour les entreprises habituées à traiter avec un tas de fournisseurs et de vendeurs dont les systèmes de facturation, méthodes, connaissances techniques et services à la clientèle diffèrent», ajoute Scott Sheard. «Stentor examinera leurs exigences, recommandera des solutions, installera le service et en assurera la maintenance; les entreprises perçant sur le marché canadien ne peuvent être en meilleures mains.»

De plus, de nombreux services de Stentor – interurbains et de transmission de données – offrent des ristournes. Alliés aux tarifs avantageux et au service de qualité de Stentor, ces rabais permettent aux abonnés de bénéficier d'un ensemble de services de télécommunications polyvalent, complet et de grande valeur, qu'aucune autre entreprise au pays ne peut égaler.

Au delà des frontières

En 1992, Stentor forma une alliance stratégique avec MCI Communications Corp. – un géant américain des télécommunications dont les ventes annuelles dépassent les 13 milliards de dollars. Créé pour offrir aux abonnés américains et canadiens une connectivité transparente et des fonctions normalisées, ce partenariat a déjà engendré une série de services voix-données transfrontières. Ces réalisations sont de bon augure alors que MCI et Stentor unissent leurs efforts pour offrir des services mondiaux aux abonnés des deux côtés de la frontière.

Grâce à leur partenariat, MCI et l'Alliance Stentor offrent aux clients une technologie de calibre mondial ainsi qu'une plate-forme commune de réseau. De nos jours, il s'agit d'un élément important, car les entreprises possédant des bureaux internationaux réalisent que la mondialisation demande plus qu'une présence à l'étranger; elle exige la liaison des bases de données, le fusionnement des connaissances et le partage des applications au delà des frontières. Un inter-réseautage de pointe est donc vital.

«Aujourd'hui, les sociétés de télécommunications ne peuvent y arriver seules internationalement», déclare Keith Teelucksingh, vice-président – marketing É.-U. – de l'Alliance Stentor. «Elles doivent créer des partenariats solides et c'est ce que nous avons fait avec MCI.»

L'Alliance Stentor s'est aussi alliée à Téléglobe Canada pour fournir des solutions telles que le service **Avantage 800 international**[mc]. Les entreprises peuvent utiliser le service **Avantage 800 international** pour établir un service sans frais vers le Canada depuis plus de 50 pays. Elles peuvent ainsi faire l'essai d'un produit ou d'un service dans un marché étranger avant de louer un bureau, engager du personnel, ou s'occuper de tout autre détail logistique inhérent à l'expansion. L'abonnement au service **Avantage 800 international** permet aux entreprises de promouvoir leurs produits et services et d'évaluer la réponse du marché avant d'investir à long terme.

Les centres d'appels au coeur de l'action

Le service **Avantage 800 international** pourrait aussi intéresser les centres d'appels canadiens – unités fonctionnelles mettant sur le marché des produits et services, rationalisant le traitement des commandes, accélérant le recouvrement, renouvelant les garanties, s'occupant des réservations ou répondant à des questions souvent posées. Au cours des dernières années, il n'est pas étonnant que le Canada soit devenu une destination de choix des centres d'appels internationaux.

Pourquoi une telle popularité? Tout d'abord parce que la population active du pays est motivée, cultivée et déterminée. Ensuite parce que le réseau de télécommunications de l'Alliance Stentor permet aux abonnés de profiter des fonctions de gestion évoluées des centres d'appels.; d'ici 1997, 100 pour cent des Canadiens pourront accéder au CCS 7 (signalisation sur voie commune), le standard nord-américain permettant entre autres d'identifier la ligne du demandeur, et ainsi d'améliorer l'efficacité.

Enfin, parce que les centres d'appels et les entreprises de marketing direct du Canada sont en grande partie autogérés et autoréglementés, ce qui permet d'établir des centres d'appels au Canada sans formalités administratives ni contraintes réglementaires. De plus, même le climat canadien favorise l'implantation des centres d'appels; il est dénué des typhons, ouragans, tremblements de terre et inondations affectant les régions plus méridionales.

Pour exploiter un centre d'appels efficace, il ne suffit pas d'installer quelques lignes téléphoniques et d'attendre les commandes; il faut engager et former un personnel, installer l'équipement approprié et choisir les bonnes fonctions de service. Toutes ces étapes peuvent être décourageantes... par où commencer? L'Alliance Stentor, par l'entremise de son groupe Téléforce, vous offre des services de consultation pour les centres d'appels qui peuvent vous éviter bien des maux de tête tout en vous permettant d'économiser; ils détermineront vos besoins et vous recommanderont des solutions. Voilà une autre bonne raison de traiter avec l'Alliance Stentor – la formule multiservice.

Les compagnies s'attaquant aux marchés étrangers doivent toujours affronter des obstacles et celles qui viennent au Canada n'y échappent pas. Cependant, la manière dont vous relevez ces défis est le facteur déterminant de votre succès; si vous traitez les télécommunications comme un outil stratégique vous aidant à triompher sur les marchés internationaux, l'Alliance Stentor devrait être l'un de vos partenaires canadiens essentiels.

Pour vous renseigner davantage sur les débouchés que vous offre l'Alliance Stentor au Canada, composez l'un de ces numéros :

- Royaume-Uni et Europe : 171-493-3394
- États-Unis : (201) 301-2400
- Canada : (613) 785-6250

«Le Canada est également un bon endroit où faire des affaires. Les services bancaires, de télécommunications et de transport se comparent avantageusement à ceux offerts dans tout autre pays.»

George Peapples, ancien président
General Motors du Canada

Les services mobiles de téléphonie sont fournis par deux entreprises de télécommunications nationales, Rogers Cantel Inc. et Mobilité Canada, au moyen des réseaux cellulaires contigus les plus longs au monde. Le lancement du satellite MSAT a aussi permis l'expansion récente des services de liaison téléphonique et de transmission de données destinés aux utilisateurs mobiles. Les réseaux privés de transmission de voix et de données, y compris les réseaux locaux, assurent la liaison entre une grande diversité d'ordinateurs personnels.

Dans un avenir proche, on assistera à une augmentation du nombre de services offerts grâce aux techniques de communications sans fil, services désignés sous le nom de services de communications personnelles. En décembre 1995, le gouvernement fédéral a accordé des licences à quatre sociétés — Rogers Cantel, Mobilité Canada, Clearnet PCS et Microcell Telecommunications — pour mettre en place des réseaux de communications personnelles. Certaines prévisions laissent entendre que la pénétration du marché pour l'utilisation des téléphones sans fil atteindra 30 pour 100 dans les dix ans à venir.

L'autoroute de l'information

En 1994, le gouvernement fédéral a annoncé qu'il appuierait activement la création d'une autoroute de l'information rapide et interactive. Ce réseau de réseaux mettra une gamme de nouveaux services à la portée des foyers, des entreprises, des écoles, des hôpitaux, des bureaux gouvernementaux et des bibliothèques du Canada.

Le Canada conservera son avance dans le domaine de l'autoroute de l'information. En 1993, le groupe Stentor a annoncé qu'il dépenserait au total 8 milliards de dollars au cours des dix années à venir avec son «Initiative Beacon», un programme destiné à améliorer les réseaux locaux et interurbains du Canada pour les doter d'une capacité à double voie en large bande et interactive. Une fois terminé, 80 à 90 pour 100 de toutes les entreprises et de tous les domiciles auront accès à des voies de communication multimédia et aux technologies de l'autoroute de l'information.

Ce projet prévoit de remplacer les câbles de cuivre par des fibres optiques pour acheminer les services dans les quartiers et, ensuite, des câbles coaxiaux pour franchir la dernière étape jusqu'au domicile. Environ 500 millions de dollars des dépenses du projet Beacon iront à l'installation d'équipement de communication de pointe et à d'autres équipements nécessaires pour fournir des services audio, vidéo et de données en large bande.

Le projet Stentor prévoit aussi de mettre au point de nouveaux services novateurs pour répondre aux besoins des entreprises. Dans le cadre de cette initiative, le regroupement des sociétés qui constituent Stentor a annoncé qu'il constituera un fond de capital de risque de 50 millions de dollars pour aider les entreprises de logiciels et d'autres domaines à mettre au point des applications et des produits multimédias destinés à l'autoroute de l'information.

Le réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignment

En 1993, le gouvernement fédéral et l'industrie canadienne ont annoncé le lancement d'un projet coopératif d'infrastructure de communications, connu sous le nom de CANARIE (Réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignment) dont le coût sera de 1,2 milliard de dollars. Financé principalement par le secteur privé, CANARIE reliera les réseaux informatiques en place dans les dix provinces canadiennes. Il raccordera les chercheurs et les établissements d'enseignement à un réseau interactif et interconnecté qui servira également de passerelle vers des réseaux internationaux.

La première phase du projet, d'une valeur de 100 millions de dollars, prévoit la modernisation du réseau CA*Net, le réseau national actuel destiné à la R et D et à l'enseignement au Canada. L'un des principaux éléments de la première phase est la mise en place d'un réseau pilote à grande vitesse qui servira à l'élaboration de nouveaux produits et services de réseautique au Canada.

LES PERSPECTIVES

Les secteurs d'activité qui s'occupent de télécommunications, de micro-électronique et d'intégration ordinateur-téléphone continuent à repousser les frontières technologiques et à offrir des produits et des services à des prix abordables pour les entreprises et les ménages. Les consommateurs, eux, continuent à demander des produits sophistiqués et conviviaux. En règle générale, on sous-évalue toujours la demande sur le marché canadien des nouveaux produits et services de télécommunications.

Tous ces éléments ont pour conséquence que l'infrastructure en communications du Canada restera parmi les plus poussées, les plus efficaces et les plus fiables au monde.

CHAPITRE 10 : *Les transports — une intégration continentale*

L'ÉTENDUE DE LEUR pays a contraint les Canadiens à mettre en place une infrastructure de transport de niveau mondial capable d'établir des liens sur de vastes distances. Les Canadiens ont remporté ce défi et, aujourd'hui, la vigueur industrielle et la capacité concurrentielle du pays reposent sur son infrastructure de transport. Le *World Competitiveness Report* de 1994 accorde au Canada des notes élevées dans les catégories qui mesurent l'adéquation et la souplesse des systèmes routiers, ferroviaires, de transports aériens et portuaires en fonction des besoins des entreprises.

«Nous expédions partout en Amérique du Nord, par camion et par système intermodal, et, dans l'ensemble, je considère que le réseau de distribution est excellent.»

Charlie Connors, coordonnateur du déploiement
Société canadienne des pneus Michelin Ltée

LA SOUPLESSE D'UN SECTEUR DÉRÉGLEMENTÉ

La *Loi de 1987 sur les transports nationaux* a considérablement allégé la réglementation touchant les compagnies de transport du Canada. Elle offre plus de souplesse en ce qui a trait à l'établissement des prix, aux itinéraires, à l'entrée sur un marché ou à la sortie et prévoit, en outre, le droit de conclure des contrats de service confidentiels. Par conséquent, la concurrence entre les transporteurs canadiens et américains s'intensifie. Pour survivre dans ce contexte, les compagnies de transport doivent offrir leurs services à des taux très concurrentiels.

La réglementation concernant les services d'aviation civile entre le Canada et les États-Unis a été nettement réduite avec la signature de l'Accord «Ciels ouverts» en février 1995. En vertu de cet accord, les transporteurs canadiens ont le droit de partir de n'importe quel coin du Canada vers n'importe quel coin des États-Unis. Les compagnies américaines bénéficient de droits comparables pour les destinations autres que Toronto, Montréal et Vancouver. Les transporteurs américains bénéficieront progressivement de l'accès égal sur une période de trois ans. Cela permettra de disposer de meilleures liaisons et de prix plus concurrentiels tant pour les passagers que pour les marchandises. Dans les six mois qui ont suivi l'entrée en vigueur de cet accord, on a évalué que le trafic passager transfrontalier a augmenté de 16 pour 100.

DES TARIFS ET DES SERVICES CONCURRENTIELS

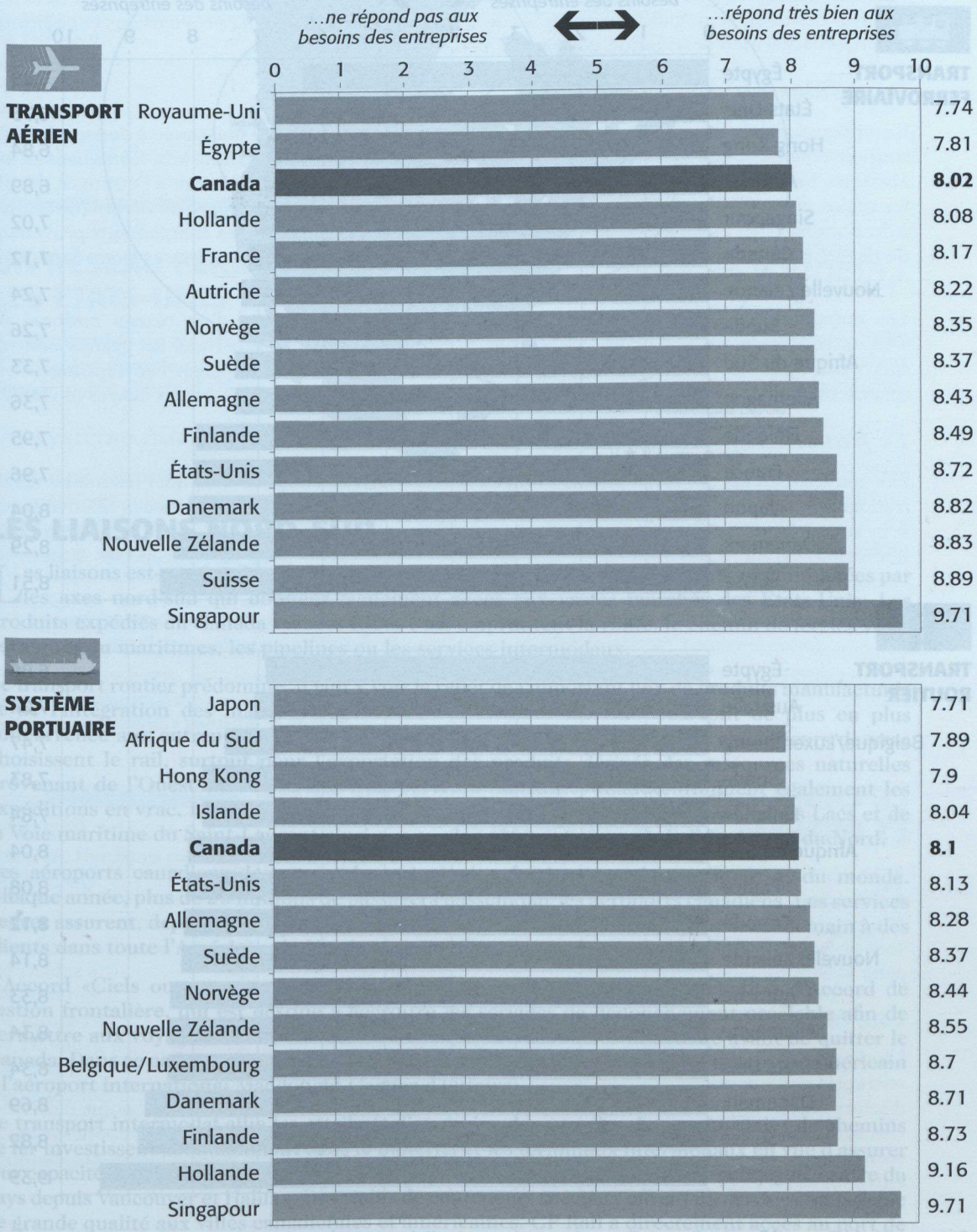
La qualité du service représente la moitié de l'équation servant à déterminer l'efficacité des transports, et la capacité concurrentielle par les prix, l'autre moitié. Les compagnies canadiennes de transport allient les deux membres de l'équation dans tous les modes.

En raison de la vive concurrence qui a cours dans le secteur du camionnage, les prix sont demeurés bas. Cela se vérifie particulièrement dans le cas du transport transfrontalier où le nombre de transporteurs a grimpé en flèche. Dans bien des cas, les prix ont baissé au cours des dernières années.

La concurrence est féroce aussi dans le transport aérien en Amérique du Nord et dans le monde, de sorte que les compagnies canadiennes doivent offrir des tarifs très concurrentiels, tant pour les passagers que pour les marchandises.

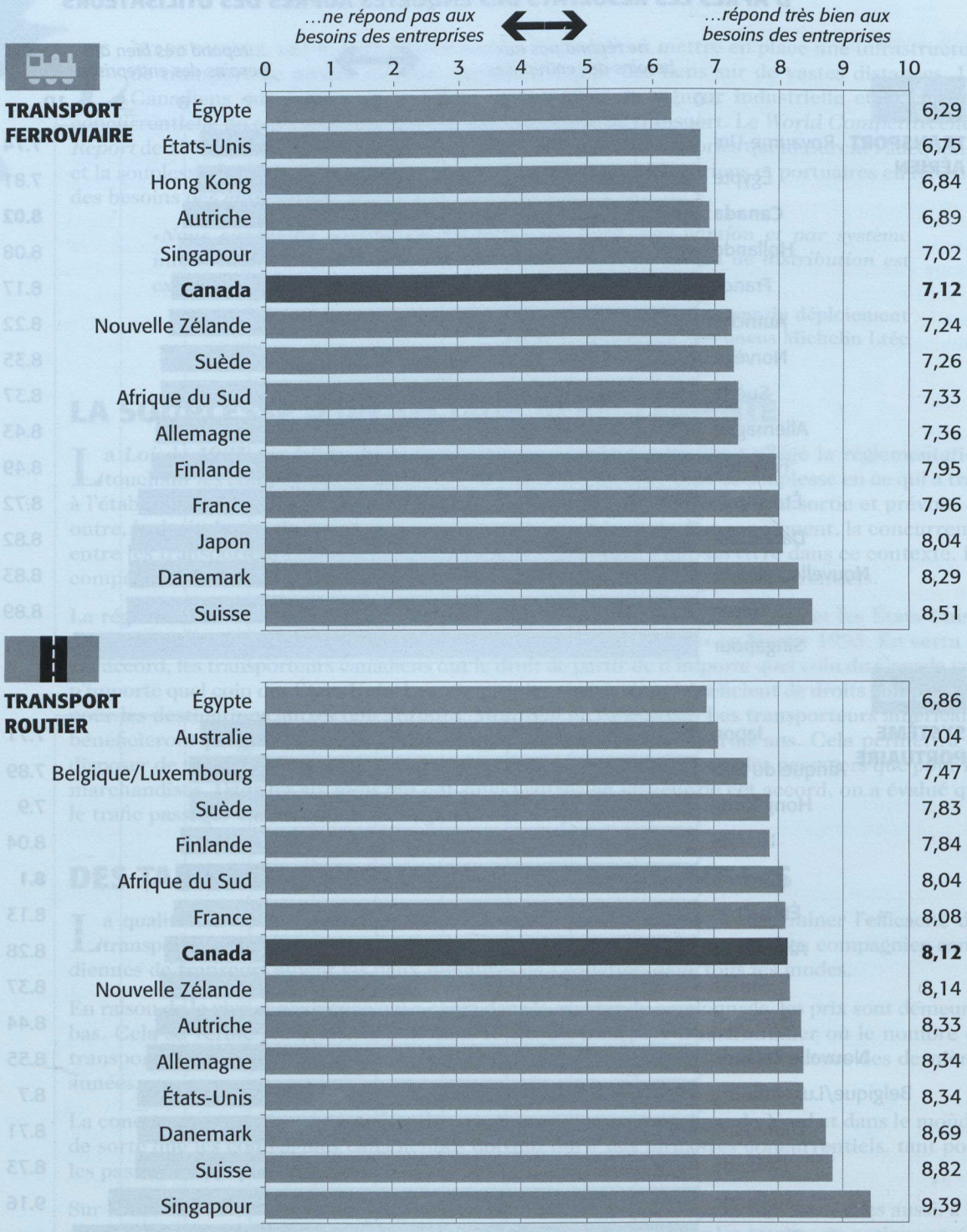
Sur le marché intérieur, les compagnies de chemins de fer canadiennes font face, elles aussi, à de nombreux concurrents par suite de l'adoption de la Loi de 1987 sur les transports nationaux. On peut signaler que les revenus moyens par tonne-kilomètre, un indicateur des tarifs ferroviaires d'ensemble, ont diminué depuis le milieu des années 1980.

CLASSEMENT DES INFRASTRUCTURES NATIONALES DE TRANSPORT D'APRÈS LES RÉSULTATS DES ENQUÊTES AUPRÈS DES UTILISATEURS

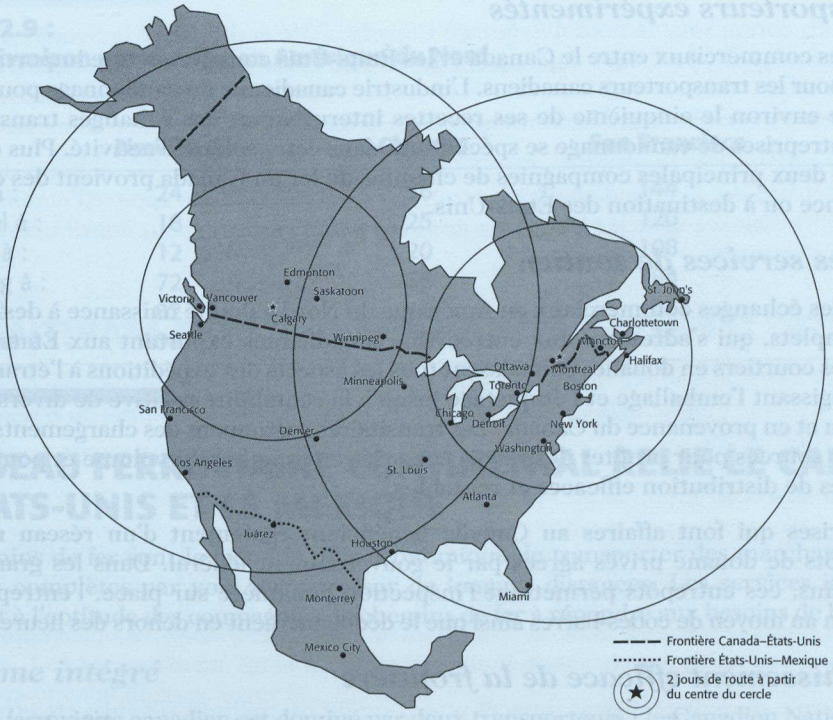


Source : *World Competitiveness Report, Forum économique mondial et IMG International, 1995.*

CLASSEMENT DES INFRASTRUCTURES NATIONALES DE TRANSPORT D'APRÈS LES RÉSULTATS DES ENQUÊTES AUPRÈS DES UTILISATEURS



Source : *World Competitiveness Report, Forum économique mondial et IMG International, 1995.*



LES LIAISONS NORD-SUD

Les liaisons est-ouest qui constituent le ciment de l'économie canadienne sont complétées par les axes nord-sud qui donnent facilement accès aux vastes marchés des États-Unis. Les produits expédiés du Canada vers les États-Unis empruntent la route, le chemin de fer, les voies aériennes ou maritimes, les pipelines ou les services intermodaux.

Le transport routier prédomine. Il faut y voir le reflet de l'important flux de produits manufacturés et de l'intégration des marchés régionaux. Les services intermodaux font de plus en plus concurrence aux entreprises de camionnage pour ce trafic. De nombreux expéditeurs de vrac choisissent le rail, surtout pour l'exportation des produits dérivés des ressources naturelles provenant de l'Ouest canadien. Les transporteurs maritimes manutentionnent également les expéditions en vrac. Le transport maritime est concentré dans le réseau des Grands Lacs et de la Voie maritime du Saint-Laurent ainsi que sur les côtes est et ouest de l'Amérique du Nord.

Les aéroports canadiens desservent les principales destinations du continent et du monde. Chaque année, plus de 20 millions de passagers passent par les aéroports canadiens. Les services de fret assurent, depuis des villes canadiennes, des services de livraison pour le lendemain à des clients dans toute l'Amérique du Nord et outre-mer.

L'Accord «Ciels ouverts» est complété par un autre, désigné sous l'appellation d'Accord de gestion frontalière, qui est destiné à accroître les services de dédouanement préalable afin de permettre aux voyageurs à destination des États-Unis de franchir la douane avant de quitter le Canada. Dans ce cadre, un service de dédouanement sera ouvert par le gouvernement américain à l'aéroport international Macdonald-Cartier d'Ottawa.

Le transport intermodal allie les attributs d'au moins deux modes. Les compagnies de chemins de fer investissent abondamment dans le matériel et les terminaux intermodaux en vue d'assurer leur capacité concurrentielle. Des wagons porte-conteneurs à deux niveaux desservent le centre du pays depuis Vancouver et Halifax. Des trains de conteneurs spéciaux offrent un service comparable de grande qualité aux villes canadiennes et américaines. CP Rail a directement accès au port de Philadelphie par l'entremise d'une de ses filiales américaines. Les échanges avec des transporteurs américains permettent d'accéder aux autres ports des États-Unis.

Les transporteurs expérimentés

Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis constituent une importante source de revenus pour les transporteurs canadiens. L'industrie canadienne du camionnage pour le compte d'autrui tire environ le cinquième de ses recettes interurbaines des échanges transfrontaliers. Plusieurs entreprises de camionnage se spécialisent dans cette sphère d'activité. Plus du tiers des recettes des deux principales compagnies de chemins de fer du Canada provient des expéditions en provenance ou à destination des États-Unis.

De solides services de soutien

L'ampleur des échanges commerciaux en Amérique du Nord a donné naissance à des services de soutien complets, qui s'adressent aux entreprises canadiennes exportant aux États-Unis et au Mexique. Les courtiers en douanes connaissent tous les aspects des expéditions à l'étranger, depuis les règles régissant l'emballage et l'étiquetage jusqu'à la rentabilité relative de divers itinéraires à destination et en provenance du Canada. Les transitaires regroupent des chargements provenant de plusieurs sources pour profiter des rabais accordés en fonction du volume et pour concevoir des systèmes de distribution efficaces et rentables.

Les entreprises qui font affaires au Canada bénéficient également d'un réseau national de 142 entrepôts de douane privés agréés par le gouvernement fédéral. Dans les grands centres métropolitains, ces entrepôts permettent l'inspection douanière sur place, l'entreposage et la manutention au moyen de codes-barres ainsi que le dédouanement en dehors des heures ouvrables.

Le franchissement efficace de la frontière

Les gouvernements canadien et américain coopèrent activement pour simplifier les modalités de franchissement de la frontière. Des programmes faisant appel à l'échange de données électroniques, à la technologie des barres-codes et au prédédouanement des marchandises accélèrent leur libération. Grâce à ces innovations, il est encore plus facile pour les entreprises situées au Canada d'exporter aux États-Unis.

> *«Pratt & Whitney dispose d'un réseau de distribution mondial. Les opérations douanières ont été simplifiées au point que la frontière canado-américaine ne joue aucun rôle dans notre système de distribution...»*
>
> **Brian McGill**, directeur des Transports
> Pratt & Whitney Canada Inc.

LE CAMIONNAGE AU CANADA : EFFICACITÉ, INNOVATION ET PRÉSENCE CONTINENTALE

En réponse à la demande du marché et à la déréglementation, les entreprises de camionnage des deux côtés de la frontière ont étendu leurs réseaux. De nombreux transporteurs canadiens desservent directement les principales destinations aux États-Unis et les transporteurs américains sont en train d'étendre leurs réseaux au Canada. Cela a comme résultat une concurrence féroce dans le camionnage transfrontalier.

Une technologie de pointe

L'industrie du camionnage s'est bien adaptée aux exigences de la fabrication juste à temps. Les entreprises de camionnage ont investi dans du matériel de communications et des systèmes d'information afin de suivre les expéditions depuis le point de départ jusqu'au point d'arrivée. Les autorités canadiennes et américaines utilisent toutes deux, dans un esprit de coopération, la technique d'identification automatique des véhicules pour accélérer la circulation des camions entre les deux pays.

TABLEAU 2.9 :
Délais de livraison par camion en Amérique du Nord
(en heures)

	New York	Chicago	San Francisco	Mexico
De Halifax à :	24	56	144	120
De Montréal à :	18	25	120	110
De Toronto à :	12	20	108	115
De Winnipeg à :	72	36	84	70
De Calgary à :	82	46	58	78
De Vancouver à :	108	70	36	88

UN RÉSEAU FERROVIAIRE CONTINENTAL RELIE LE CANADA, LES ÉTATS-UNIS ET LE MEXIQUE

Les chemins de fer sont la façon la plus économique de transporter des marchandises et des charges complètes par voie terrestre sur de longues distances. Les services intermodaux contribuent à l'aptitude des compagnies de chemins de fer à répondre aux besoins de leurs clients.

Un système intégré

Le système ferroviaire canadien est dominé par deux transporteurs : le Canadien National (CN) et le Canadien Pacifique (CP Rail). Afin d'être prêt à l'augmentation du trafic dans toute l'Amérique du Nord, le CN et CP Rail ont élargi leurs réseaux à l'échelle continentale en établissant des réseaux de services intermodaux spécialisés, en mettant en place des partenariats et en procédant à des acquisitions de transporteurs ferroviaires américains. Les alliances stratégiques entre les compagnies de chemins de fer canadiennes et américaines accélèrent l'acheminement des marchandises vers le marché, simplifient le franchissement des frontières et offrent des services intermodaux de qualité. Ces entreprises ont réussi à coordonner les services de transport de marchandises entre le Canada et le Mexique grâce à des accords avec la Société nationale des chemins de fer du Mexique et les transporteurs ferroviaires américains, ainsi que les transporteurs de barges.

TABLEAU 2.10 :
Délai de livraison par rail en Amérique du Nord
(en heures)

	New York	Chicago	San Francisco	Mexico
De Halifax à :	96	77	180	205
De Montréal à :	48	36	144	169
De Toronto à :	48	24	130	155
De Winnipeg à :	72	36	120	191
De Calgary à :	102	66	96	215
De Vancouver à :	120	96	72	250

Source : CN Amérique du Nord.

Avantage Canada

Un partenariat, connu sous le nom d'Avantage Canada, a été établi entre la Société canadienne des ports, CP Rail et CN Amérique du Nord en vue de faciliter le transport du fret dans l'ensemble du Canada, des États-Unis et du Mexique. Ses objectifs sont de réduire les coûts, de respecter les délais de livraison et d'éliminer les dommages dans la manutention des marchandises.

Avantage Canada favorise l'utilisation des systèmes intermodaux et la mise au point de systèmes d'échange électronique de données entre les transporteurs. Elle a ainsi appuyé l'établissement de Conseils de port d'entrée dans la plupart des grands ports du Canada pour continuer d'améliorer le transport intermodal.

LES PORTES D'ENTRÉE AU CANADA PAR VOIE MARITIME

Les activités maritimes et portuaires sont de mieux en mieux coordonnées avec l'ensemble du réseau de transport du Canada et forment maintenant un élément essentiel du réseau canadien de transport intermodal.

L'accès au marché

Plusieurs ports en eau profonde du Canada sont situés à des endroits stratégiques près des grands marchés américains. Bon nombre de ces installations sont ouvertes à longueur d'année. Les ports à conteneur moderne de Halifax, Saint John, Montréal et Vancouver, ainsi que les trains de conteneur qui desservent le pays, font du Canada un endroit à partir duquel on peut approvisionner l'Amérique du Nord et les marchés mondiaux efficacement et de façon rentable.

La Voie maritime du Saint-Laurent dessert une zone de 61 millions d'habitants et une bonne partie du cœur industriel de l'Amérique du Nord. Les ports situés sur ses rives manutentionnent du vrac et des cargaisons diverses, à savoir du grain, du minerai de fer, du charbon et des produits manufacturés.

La technologie moderne

Le Canada est toujours un chef de file mondial dans l'utilisation des technologies de déchargement automatique qui réduisent le temps de déchargement des marchandises en vrac, ainsi que les coûts. Par exemple, dans le secteur des produits forestiers, des navires spécialisés et hautement automatisés livrent le papier journal canadien aux États-Unis à l'aide de techniques de manutention novatrices qui permettent de réduire la taille des équipages.

DES SERVICES AÉRIENS EFFICACES RELIENT LE CANADA AU RESTE DU MONDE

Le Canada compte neuf aéroports internationaux. Les deux grandes compagnies aériennes du pays, Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International, touchent plus de 85 pour 100 des bénéfices d'exploitation de l'industrie, tandis que quatre grands transporteurs régionaux et quelque 370 autres se partagent le reste. La fréquence des vols et la rapidité des correspondances facilitent les voyages à destination des États-Unis.

> *«Les délais de livraison sont importants dans notre secteur d'activité, et le transport aérien est un moyen dont nous disposons pour répondre aux besoins de notre clientèle. Nous pouvons livrer le lendemain dans les grands centres nord-américains à partir de nos usines canadiennes.»*
>
> **Bruce Richards**
> Directeur de la logistique
> Northern Telecom Canada Ltée

TABLEAU 2.11 :
Durée des vols directs entre le Canada et le reste du monde
(en heures et minutes)

	New York	Chicago	Los Angeles	Mexico	Londres	Tokyo
De Halifax à:	2:15	2:54	6:01	7:15	6:01	15:46
De Montréal à:	1:17	2:18	6:24	6:40	6:30	15:05
De Toronto à:	1:26	1:40	5:16	4:50	6:25	13:30
De Winnipeg à:	3:35	1:50	5:45	6:15	8:40	12:45
De Calgary à:	5:05	3:05	3:00	6:29	9:05	11:05
De Vancouver à:	5:53	3:52	2:45	6:19	9:10	9:45

Les services passagers

L'excellence des services passagers et l'accessibilité des aéroports facilitent les rencontres entre les dirigeants d'entreprise, les chercheurs et le personnel des ventes et leurs clients nord-américains. De plus, les aéroports du Canada sont faciles d'accès. La plupart du temps, il suffit d'une course de 20 minutes en taxi pour se rendre à l'aéroport à partir du centre-ville.

Les principaux aéroports offrent des vols fréquents vers des destinations européennes, américaines et asiatiques. Les aéroports de Toronto et de Montréal sont desservis par une cinquantaine de transporteurs et celui de Vancouver par 19. Il est donc possible d'offrir des services fréquents et pratiques aux voyageurs d'affaires et à leurs familles.

Le fret aérien

Les grandes compagnies aériennes offrent des services spéciaux pour le transport du fret, y compris des services ultrarapides vers les États-Unis et le Mexique. Elles offrent des services porte à porte le jour ouvrable suivant, dont le prix comprend le ramassage et la livraison. Il existe un service de transport mer-air qui permet de transférer le fret au port où il sera ensuite transbordé en vue d'être acheminé vers des destinations du continent nord-américain. Des services informatisés de repérage et de suivi assurent une liaison directe entre les opérations de fret des principales compagnies aériennes et les clients, les bureaux de poste et les transitaires.

CHAPITRE 11 : *Des services financiers stables et efficaces*

L'INFRASTRUCTURE DE SERVICES financiers du Canada est stable, sophistiquée et concurrentielle à l'échelle internationale. Les banques à charte, les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, les compagnies d'assurance et les courtiers en valeurs mobilières offrent à leurs clients des services complets, fiables et garantis qui se comparent aux meilleurs au monde.

Au cours de la dernière décennie, le secteur des services financiers du Canada a connu une évolution importante. Il n'y a plus de distinction rigide entre les quatre grandes composantes du secteur financier. Les banques, les sociétés de fiducie, les courtiers en valeurs mobilières et les compagnies d'assurance ont maintenant le droit de franchir les limites traditionnelles et de mettre au point de nouveaux types de services. C'est ainsi que, après les réformes entrées en vigueur en 1992, les banques et les compagnies de fiducie peuvent maintenant s'intéresser au marché des valeurs mobilières et à d'autres types d'investissements. Parallèlement, les restrictions imposées aux banques étrangères ont été allégées et elles sont de plus en plus présentes sur le marché canadien.

La déréglementation du secteur des services financiers a permis d'accroître la souplesse du secteur et d'améliorer sa capacité concurrentielle. Les établissements financiers ont diversifié les services et les produits qu'ils offrent à leurs clients. La concurrence a entraîné la prolifération de nouveaux produits et de nouveaux services, a rendu ses établissements plus sensibles aux besoins de leurs clients et, dans l'ensemble, a renforcé le secteur.

LES BANQUES À CHARTE

Le système bancaire canadien est parmi les plus importants et les plus stables au monde avec environ 7 000 succursales réparties dans tout le pays et plus de 300 implantées dans 30 pays étrangers. Les trois plus grandes banques du pays (la Banque Royale du Canada, la Banque canadienne impériale de commerce et la Banque de Montréal (se classent parmi les 60 plus importantes au monde. Le total des actifs des 10 banques canadiennes est de l'ordre de 800 milliards de dollars.

TABLEAU 2.12 :
Banques nationales du Canada

Nom	Actifs (milliers de $)
Banque Royale du Canada	177 228 619
Banque canadienne impériale de commerce	154 544 459
Banque de Montréal	147 750 815
Banque de Nouvelle-Écosse	137 972 870
Banque Toronto-Dominion	104 079 031
Banque Nationale du Canada	48 832 203
Banque Laurentienne du Canada	10 599 589
Banque Manuvie du Canada	266 393
Canadian Western Bank	75 000
Total	**781 348 979**

Source : Supplément, *Gazette du Canada*, Partie 1, 22 avril 1995, Banques à charte, Actifs et passifs.

Les banques sont régies par la Loi sur les banques qui précise que c'est le Surintendant des institutions financières qui assure leur surveillance. Les dépôts bancaires sont garantis par la Société d'assurance-dépôts du Canada jusqu'à une limite fixée.

La Loi sur les banques autorise deux types de banques : celles de l'Annexe I et celles de l'Annexe II. Les restrictions à la propriété sont imposées aux banques de l'Annexe I. Aucun actionnaire ne peut détenir individuellement plus de dix pour cent des actions avec droit de vote et les actionnaires étrangers ne peuvent posséder plus de 25 pour 100 du total des actions. C'est ce qu'on appelle la règle des 10/25. Dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALÉ), le Canada a dispensé les établissements financiers américains de cette règle des 10/25.

Les banques de l'Annexe II peuvent être à capital fermé. Il s'agit dans de nombreux cas de filiales canadiennes de banques étrangères.

Plus de 50 banques étrangères ayant leur siège aux États-Unis, dans l'Union européenne (UE), au Moyen-Orient et sur le pourtour du Pacifique ont créé des filiales au Canada. Elles offrent la même gamme de services que les banques nationales. Avec des actifs totaux, au début de 1995, d'environ 70 milliards de dollars, les banques appartenant à des intérêts étrangers au Canada ont stimulé la concurrence, en particulier pour les clients du marché intermédiaire.

La concurrence et l'efficacité sont les marques de commerce des marchés financiers canadiens. Il y a une vive concurrence entre les banques et les autres institutions financières pour attirer les dépôts et consentir des prêts. L'Association canadienne des paiements, qui procède à la compensation des chèques et au règlement des comptes pour les établissements prenant des dépôts est très efficace.

Les plus importantes banques du Canada ont maintenant commencé à offrir l'accès à des services bancaires personnels à partir de la maison sur une base limitée. Comme le public a réagi favorablement aux guichets automatiques, les transferts électroniques de fonds jouent un rôle de plus en plus important dans les services bancaires pour les consommateurs et le milieu commercial.

LES SOCIÉTÉS DE FIDUCIE ET DE PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

Il y a au Canada plus de 30 sociétés de fiducie qui prennent des dépôts. Elles ont beaucoup de points comparables avec les banques à charte. Les hypothèques constituent une partie importante de leurs prêts. Toutefois, les sociétés de fiducie sont les seuls établissements autorisés à offrir des services fiduciaires.

Les sociétés de prêts hypothécaires se consacrent essentiellement à recueillir des dépôts et consentir des prêts garantis par les hypothèques. La plupart des grandes sociétés de prêts hypothécaires sont affiliées à des banques ou à des sociétés de fiducie.

LES COMPAGNIES D'ASSURANCE

Les compagnies d'assurance-vie ont pour fonction principale d'offrir des polices d'assurance et de vendre des rentes. Elles ne sont pas autorisées à accepter des dépôts, bien qu'elles puissent émettre des rentes à jouissance différée, qui sont en quelque sorte des dépôts à terme. Elles ont le droit de gérer des caisses séparées, y compris des fonds de pension, pour le compte de leurs clients. Les compagnies d'assurance-vie ont tendance à se spécialiser dans le financement à long terme qui correspond à leurs obligations.

Les entreprises qui souhaitent se faire financer à moyen terme (cinq à dix ans) ou à long terme (plus de dix ans) peuvent recourir aux ressources financières des compagnies d'assurance. C'est ainsi que des prêts pouvant atteindre 40 ans sont parfois nécessaires pour financer des opérations immobilières. Dans ces conditions, les compagnies d'assurance sont en mesure de soutenir la concurrence des autres institutions financières comme les banques à charte, les sociétés de fiducie et celles de prêts hypothécaires.

Les compagnies d'assurance IARD (incendie, accident, risques divers) offrent des polices d'assurance de biens, d'assurance-responsabilité et d'assurance autre que l'assurance-vie. Étant donné que les sociétés de ce genre ont des engagements dont le terme est relativement court, leurs investissements se limitent pour la plupart aux titres du gouvernement qui sont facilement négociables ainsi qu'aux titres de sociétés.

LES MAISONS DE COURTAGE

Au Canada, les maisons de courtage, ou courtiers en valeurs mobilières, assurent la liaison entre les personnes disposant de fonds pour investir et celles qui ont besoin de fonds. Il y a deux façons d'effectuer un tel jumelage. Tout d'abord, le courtier peut prendre ferme de nouvelles émissions publiques de titres de sociétés ou du gouvernement, ou offrir de nouvelles émissions au public canadien avec convention de faire son possible ou à titre de mandataire. Il peut aussi placer des valeurs mobilières de sociétés auprès d'entreprises ou de particuliers. Les lois sur les valeurs mobilières sont moins rigoureuses pour les placements privés que pour les émissions publiques.

Il y a environ 100 grandes maisons de courtage canadiennes. S'y ajoutent plus de 20 courtiers étrangers ayant des filiales au Canada (voir tableau 2.13). L'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) est l'association nationale du secteur des valeurs mobilières au Canada. Ses membres représentent plus de 95 pour 100 des opérations sur valeurs mobilières dans les secteurs privé et public au Canada.

TABLEAU 2.13 :
Grandes sociétés internationales de courtage ayant des bureaux au Canada

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

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

L'Ontario et la Colombie-Britannique n'imposent pas de restrictions à la propriété étrangère relativement à leurs maisons de courtage. Des mesures en ce sens ont été adoptées en 1987 pour favoriser la concurrence, l'innovation et l'efficience par l'entremise d'investissements étrangers, dans le but d'améliorer les marchés des capitaux au Canada. Les émetteurs de titres canadiens bénéficient de ces mesures de déréglementation du fait qu'ils ont ainsi davantage accès aux marchés et aux capitaux internationaux. Quant aux investisseurs canadiens, ils ont davantage accès à ces capitaux, à l'expertise et à la technologie, et sont mieux en mesure de mener leurs activités sur les marchés mondiaux. En outre, ces mesures tiennent compte de la mondialisation toujours en évolution des marchés des valeurs mobilières dans le monde entier.

LES MARCHÉS DES VALEURS MOBILIÈRES

Les quatre marchés boursiers du Canada sont situés à Toronto, à Montréal, à Vancouver et à Calgary, sans compter la Bourse des marchandises à Winnipeg. Les Bourses de Toronto, de Montréal et de Vancouver sont les plus importantes; celle de Toronto compte pour 80 pour 100 du volume total des opérations en dollars. Les marchés boursiers sont réglementés par la province où ils sont situés, et les règlements diffèrent en certains points selon la province.

En règle générale, il est relativement facile de faire inscrire les actions d'une société à l'une des bourses du Canada. Toutes les nouvelles inscriptions doivent répondre à certaines conditions, établies par la bourse. Ces conditions d'inscription à la cote s'apparentent souvent à celles en vigueur aux bourses des États-Unis.

Le marché des obligations au Canada est également bien établi. Les grandes sociétés mobilisent des fonds de façon régulière par l'émission d'obligations et de débentures. Habituellement, ce sont les courtiers en valeurs mobilières qui s'occupent de la souscription et de la mise en circulation des titres. Le marché secondaire hors bourse assure la liquidité pour les acheteurs.

Les marchés monétaires canadiens, où se négocient des instruments comme les Bons du Trésor et les effets de commerce, sont également bien développés. En croissance rapide, le marché des fonds communs de placement constitue un moyen pratique pour les détaillants de négocier sur les marchés boursiers, obligataires et monétaires.

LES AUTRES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Outre les institutions des quatre grands secteurs du système financier canadien, il y a les sociétés de financement de vente à crédit, les caisses populaires et les coopératives de crédit et les institutions financières gouvernementales. Les sociétés de financement de vente à crédit accordent des prêts à la consommation peu élevés pour permettre aux particuliers de réaliser des achats ou de consolider des dettes personnelles.

Les caisses populaires, appelées «credit unions» dans les régions anglophones, sont des associations coopératives qui acceptent essentiellement des dépôts et offrent des prêts hypothécaires et personnels. Nombre d'entre elles consentent des prêts aux petites entreprises. Certaines d'entre elles, comme le Mouvement Desjardins, ont des actifs plus importants que les banques nationales et fournissent des services d'assurance, de fiducie et d'investissement en plus d'accepter les dépôts et de consentir des prêts.

Dans le secteur public, les organismes financiers fédéraux et provinciaux consentent directement des prêts ou des garanties de prêts aux PME. Ces organismes ont le plus souvent pour mandat de compléter le financement offert par le secteur privé et non pas de lui faire concurrence.

LES MARCHÉS DES VALEURS MOBILIÈRES

Les compagnies d'assurance [illegible] que l'assurance, etc. Étant donné que les sociétés de ce genre [illegible] ce qui [illegible] Les marchés boursiers du Canada sont situés à Toronto, à Montréal, à Vancouver et à Calgary, sans compter la Bourse des marchandises à Winnipeg. Les Bourses de Toronto, de Montréal et de Vancouver sont les plus importantes; celle de Toronto compte pour 80 pour 100 du volume total des opérations en dollars. Les marchés boursiers sont réglementés par la province où ils sont situés, et les règlements diffèrent en certains points [illegible]

LES MAISONS DE COURTAGE

En règle générale, il est relativement facile de faire inscrire les actions d'une société à la cote des bourses du Canada. Toutes les nouvelles inscriptions doivent répondre à certaines conditions établies par la bourse. Ces conditions d'inscription à la cote s'appliquent aussi à celles qui veulent vendre des titres [illegible] nouvelles émissions publiques de titres ou de sociétés [illegible] du gouvernement, ou offrir de nouvelles émissions au public [illegible]

Le marché des obligations au Canada est également bien établi. Les grandes sociétés mobilisent des fonds de façon régulière par l'émission d'obligations et de debentures. Habituellement, ce sont les courtiers en valeurs mobilières qui s'occupent de la souscription et de la mise en circulation des titres. Le marché secondaire dans bourse assure la liquidité pour les acheteurs.

Il y a environ 100 sociétés canadiennes qui se spécialisent dans les instruments comme les bons du Trésor et les effets de commerce, sont également bien développés. La croissance rapide du marché des fonds communs de placement constitue un moyen rapide pour les détaillants de négocier sur les marchés boursiers, obligataires et monétaires.

Les maisons de courtage canadiennes, au nombre de 100 environ, sont membres de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM). Ses membres exercent leur activité dans les secteurs privé et public au Canada.

LES AUTRES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Outre les institutions des quatre grands secteurs du système financier canadien, il y a les institutions financières gouvernementales. Les sociétés de financement de vente à crédit accordent des prêts à la consommation peu élevés pour permettre aux particuliers de réaliser des achats ou de consolider des dettes personnelles.

Les caisses populaires, appelées coopératives de crédit dans les régions anglophones, sont des associations coopératives qui acceptent essentiellement des dépôts et offrent des prêts hypothécaires et personnels. Nombre d'entre elles consentent des prêts aux petites entreprises. Certaines d'entre elles, comme le Mouvement Desjardins, [illegible] et fournissent des services d'assurance de biens et d'investissement en plus d'accepter les dépôts et de consentir des prêts.

Dans le secteur public, les organismes financiers fédéraux et provinciaux consentent des prêts ou des garanties de prêts aux PME. Ces organismes ont le plus souvent pour mandat de compléter le financement offert par le secteur privé et non pas de le faire concurrence.

TABLEAU 1.1 Les institutions financières et offrences

Grands secteurs de l'industrie financière au Canada

ABN AMRO Securities (Canada) Inc.	BNP (Canada) Valeurs Mobilières Inc.
Bunting Warburg Inc.	BZW Canada Ltd.
Citibank Canada Securities Ltd.	
Daiwa Securities Canada Ltd.	
Goldman Sachs Canada	
HSBC Capital Canada Inc.	J.P. Morgan Securities Canada Ltd.
McLeod Young Weir Inc.	The Nikko Securities Co. Canada Ltd.
Mirabaud Canada Inc.	Paribas Capital Markets Canada Inc.
Morgan Stanley Canada Ltd.	Smith Barney Canada Inc.
Nomura Canada Inc.	
Salomon Brothers Canada Inc.	
Yamaichi Canada Inc.	

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

l'Ontario et la Colombie-Britannique n'imposent pas de restrictions à la propriété étrangère relativement à leurs maisons de courtage. Des mesures en ce sens ont été adoptées en 1987 pour favoriser la concurrence, l'innovation et l'efficience par l'entremise d'investissements étrangers, dans le but d'améliorer les marchés des capitaux au Canada. Les émetteurs de titres canadiens bénéficient de ces mesures de déréglementation du fait qu'ils ont ainsi davantage accès aux marchés et aux capitaux internationaux. Quant aux investisseurs canadiens, ils ont davantage accès à ces capitaux, à l'expertise et à la technologie, et sont mieux en mesure de mener leurs activités sur les marchés mondiaux. En outre, ces mesures tiennent compte de la mondialisation toujours en évolution des marchés des valeurs mobilières dans le monde entier.

Partie 3 —

Le Canada : Un milieu attrayant pour les entreprises et les investissements

Introduction

Le cadre des affaires et des investissements d'un pays est constitué d'une grande diversité d'éléments. Les bases saines de l'économie et l'infrastructure solide et efficace, abordées dans les deux premières parties, constituent les fondements qui permettent d'implanter et de faire croître des entreprises prometteuses. S'y ajoutent toutefois une qualité de vie élevée et des personnes talentueuses et novatrices, comme c'est reconnu à l'échelle internationale.

Attiré par ces éléments, l'investisseur éventuel constatera que le Canada offre un cadre juridique et politique attrayant au sein duquel il pourra s'adonner à ses activités d'affaires. Les politiques gouvernementales cherchent à mettre en place un cadre stable et accueillant, favorable aux investissements étrangers.

Cette attitude s'explique dans une large mesure par l'habitude prise depuis longtemps au Canada de s'en remettre aux investissements étrangers pour contribuer au développement économique. Cette tradition remonte en réalité au tout début du pays alors que les investissements étrangers alimentaient le commerce de la fourrure puis, plus tard au XIXe siècle, la construction du chemin de fer transcontinental. Cela continue aujourd'hui. En réalité, au cours de la dernière décennie, l'importance des capitaux étrangers pour l'avenir du Canada n'a fait qu'augmenter.

Les gouvernements qui se sont succédés, tant au miveau fédéral que dans les provinces, ont adopté des politiques favorables aux activités des entreprises et aux investissements. La plupart des restrictions aux investissements étrangers ont été éliminées et les règles les régissant ont été libéralisées. En même temps, le régime fiscal des entreprises a été amélioré. De grands secteurs de l'économie comme les transports, l'énergie, les communications et les services financiers ont été déréglementés. Un grand nombre de sociétés d'État ont été privatisées. Le gouvernement est d'avis que ces politiques sont celles qui incitent le mieux les entreprises à investir, à créer des emplois, à accroître la productivité et à construire une économie concurrentielle.

Cela n'a toutefois pas fait perdre de vue au gouvernement ses nombreuses autres responsabilités. C'est ainsi qu'il continue à promouvoir une société sécuritaire, saine et équitable ainsi qu'un environnement propre. Il respecte toutefois ces engagements en tenant compte des forces du marché et en respectant les préoccupations du monde des affaires.

Partie 3 —

Le Canada : Un milieu attrayant pour les entreprises et les investissements

Introduction

L'image des marches et des investissements d'un pays est constituée d'une grande diversité d'éléments. Les bases saines de l'économie et l'infrastructure solide et efficace, abordées dans les deux premières parties, constituent les fondements qui permettent d'implanter et de faire croître des entreprises prometteuses. S'y ajoutant toutefois une qualité de vie élevée et des personnes entreprenantes et novatrices, comme c'est reconnu à l'échelle internationale.

Mettre par ces éléments, l'investisseur éventuel constatera que le Canada offre un cadre juridique et politique attrayant au sein duquel il pourra s'adonner à ses activités d'affaires. Les politiques gouvernementales cherchent à mettre en place un cadre stable et accueillant, favorable aux investissements étrangers.

Cette attitude s'explique dans une large mesure par l'habitude prise depuis longtemps au Canada de s'en remettre aux investissements étrangers pour contribuer au développement économique. Cette tradition remonte en réalité au moment même où les pays alors que les investissements étrangers alimentaient le commerce de la fourrure puis, plus tard au XIXe siècle, la construction du chemin de fer transcontinental. Cela continue aujourd'hui, en réalité, au cours de la dernière décennie, l'importance des capitaux étrangers pour l'avenir du Canada n'a fait qu'augmenter.

Les gouvernements qui se sont succédés, tant au niveau fédéral que dans les provinces, ont adopté des politiques favorables aux activités des entreprises et aux investissements. La plupart des restrictions aux investissements étrangers ont été éliminées et les règles les régissant ont été libéralisées. En même temps, le régime fiscal des entreprises a été modifié. De grands secteurs de l'économie comme les transports, l'énergie, les communications et les services financiers ont été déréglementés. Un grand nombre de sociétés d'État ont été privatisées. Le gouvernement est d'avis que ces politiques sont celles qui incitent le mieux les entreprises à investir, à créer des emplois, à accroître la productivité et à construire une économie concurrentielle.

Cela n'a toutefois pas fait perdre de vue au gouvernement ses multiples autres responsabilités. C'est ainsi qu'il continue à promouvoir une société sécuritaire, saine et équitable ainsi qu'un environnement propre. Il respecte toutefois ces engagements en tenant compte des forces du marché et en respectant les préoccupations du monde des affaires.

CHAPITRE 12 : *La politique en matière d'investissement étranger*

LE GOUVERNEMENT CANADIEN s'est engagé à stimuler et à attirer les investissements d'affaires, provenant tant du pays que de l'étranger. Au lieu de mettre exclusivement l'accent sur les capitaux, il cherche également à favoriser le transfert des idées et de la technologie. Il s'efforce de plus de parvenir à un climat favorable aux initiatives du milieu des affaires car cela lui paraît la façon la plus efficace de stimuler l'activité économique et de créer des emplois. En élaborant et en appliquant ses politiques en matière d'investissement, le gouvernement fédéral du Canada consulte de façon continuelle le secteur privé ainsi que les gouvernements des provinces et des territoires.

LA LOI SUR INVESTISSEMENT CANADA

Au cours de la dernière décennie, les gouvernements qui se sont succédés au niveau fédéral ont été animés, dans le domaine des politiques en matière d'investissement, par la volonté de rendre le pays «prêt à faire des affaires». Ce principe est inscrit dans la Loi de 1985 sur Investissement Canada qui a pour objectif fondamental d'encourager et de faciliter l'investissement, tant d'origine nationale qu'étrangère.

Les aspects réglementaires

Fidèle à sa philosophie d'affaires, le gouvernement a relevé le seuil d'examen des projets d'investissement étranger et celui des transactions qui sont dispensées d'examen. Les investissements aux portefeuilles, les acquisitions d'actifs qui ne constituent pas une entreprise et les investissements dans des entreprises connexes ne font plus l'objet d'examen et n'imposent pas de fournir un avis. La plupart des investissements destinés à créer de nouvelles entreprises canadiennes ne font plus l'objet d'examen.

Dans les cas d'acquisition d'entreprises canadiennes, des seuils ont été définis permettant de déterminer si une transaction doit faire l'objet d'un examen. Dans les cas d'acquisition d'un montant inférieur à ces seuils, les investisseurs étrangers sont uniquement tenus d'informer le ministère fédéral de l'industrie de l'investissement dans les 30 jours qui suivent la transaction.

Dans le cas d'acquisitions directes et donnant le contrôle d'une entreprise canadienne dont les actifs sont inférieurs à cinq millions de dollars, il n'y a pas d'examen. Dans les cas d'acquisitions indirectes et donnant le contrôle d'une entreprise canadienne, découlant de l'acquisition de sa société mère à l'extérieur du Canada, il n'y a pas non plus d'examen à condition que l'actif de l'entreprise canadienne ne dépasse pas 50 millions de dollars ou 50 pour 100 de l'actif visé par l'ensemble de l'opération.

Les transactions dont le montant dépasse ces seuils font l'objet d'un examen, à moins que l'investisseur ne vienne d'un pays signataire de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Dans un tel cas, les seuils ont été nettement relevés afin de correspondre à ceux consentis aux investisseurs des pays signataires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Dans ces cas, le seuil d'examen en 1995 pour une acquisition directe est de 160 millions de dollars. Il n'y a pas d'examen dans les cas d'acquisition indirecte, la société est seulement tenue d'en informer le gouvernement. Ces modifications ont été apportées à la *Loi sur Investissement Canada* à la suite des engagements pris par le pays lors de son adhésion à l'OMC.

Il reste toutefois quatre secteurs dans lesquels tous les investissements étrangers continuent à faire l'objet d'examen à des seuils inférieurs. Les acquisitions d'entreprise œuvrant dans les domaines des services financiers, du transport, de l'uranium et des industries culturelles sont soumises à un seuil de cinq millions de dollars pour les acquisitions directes et de 50 millions de dollars pour les acquisitions indirectes. C'est dans le domaine des industries culturelles que les acquisitions sont les plus délicates. Les transactions d'un montant inférieur à ces seuils, tout comme la création d'une nouvelle entreprise dans ces secteurs, peuvent être soumises à un examen si le gouvernement le décide.

Pour les investisseurs des pays signataires de l'OMC, les seuils d'examen sont fixés chaque année en fonction de la croissance de l'économie et de l'inflation au Canada. Pour les investisseurs des pays non signataires de l'OMC, les seuils d'examen sont fixes.

Dans les cas où un investissement fait l'objet d'un examen, la décision de l'accepter ou non sera prise en fonction de l'avantage net pour le pays. C'est le ministre de l'Industrie qui prend la décision finale, après avoir reçu recommandation de son ministère. La Loi fixe une période initiale d'examen de 45 jours.

Les mesures concernant les investissements et liées au commerce

L'Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIM) traite des mesures en matière d'investissement qui ont des effets néfastes sur le commerce. Cet accord réaffirme que les gouvernements étrangers ne peuvent pas exiger des entreprises un mode de fonctionnement qui limite le commerce ou lui nuit comme condition pour autoriser un investissement (p. ex., imposer l'utilisation de produits d'origine nationale dans leur production). Ce type de mesure doit être éliminé dans un délai défini.

Les restrictions

Certaines activités réglementées par des lois fédérales sont soumises à des normes limitant la part d'une entreprise qui peut être sous contrôle étranger. Ces restrictions ne s'appliquent pas aux citoyens des pays signataires de l'ALÉNA. Le tableau 3.1 donne un résumé des principales restrictions.

Comme le gouvernement fédéral, tous les gouvernements provinciaux accueillent favorablement les investissements étrangers mais ils imposent eux aussi parfois certaines restrictions. On peut en donner comme exemple un impôt spécial sur l'acquisition de terres agricoles, ou des législations précises dans des domaines touchant par exemple l'édition en Ontario et au Québec.

Les investisseurs des pays signataires de l'ALÉNA

En vertu des dispositions de l'ALÉNA, le Canada est tenu de traiter également avec ses propres investisseurs ceux provenant des États-Unis et du Mexique. La couverture de l'ALÉNA s'applique aux investissements réalisés par n'importe quelle entreprise constituée en société dans un pays signataire de l'ALÉNA, indépendamment de son pays d'origine.

LE RAPATRIEMENT DES FONDS

Il n'existe aucune restriction empêchant l'investisseur étranger de rapatrier son investissement ou ses profits. Il n'y a pas de contrôle des changes au Canada et la monnaie canadienne peut être librement convertie en devises américaines ou autres. Toutefois, il y a des retenues d'impôt sur le paiement à des non-résidents de dividendes, d'intérêts, de salaires, de primes, de commissions ou d'autres sommes versées pour la prestation de services. (Voir chapitre 14.)

TABLEAU 3.1 :
Restrictions sectorielles aux investissements étrangers

Secteur ou activité	Description des restrictions
Secteur bancaire	Aucune personne morale ou physique ne peut posséder plus de dix pour cent des actions d'une banque de l'Annexe I.
Radiodiffusion	La propriété étrangère des moyens de radiodiffusion, y compris les stations de télévision et de radio et les systèmes et les réseaux de câblodistribution, est limitée à 20 pour 100.
Pêche	Les entreprises canadiennes de transformation du poisson dont plus de 49 pour 100 de l'actif appartient à des étrangers n'ont pas le droit de détenir des permis de pêche commerciale.
Uranium	La propriété étrangère des projets de production d'uranium est limitée à 49 pour 100 du capital social. Des exceptions sont permises, à condition que des Canadiens aient le contrôle de ces projets.
Télécommunications	La propriété étrangère directe est limitée à 33 $^1/_3$ pour 100 (pour les sociétés de portefeuille contrôlant des filiales qui sont des transporteurs ordinaires). Pour les transporteurs ordinaires, qui sont des entreprises fournissant des services de télécommunications sur les installations qu'ils possèdent (p. ex., une entreprise qui fournit un service de télécommunications de base comme le téléphone local sur ses propres installations), la limite est de 20 pour 100. Il n'y a pas de restrictions à la propriété étrangère des entreprises assurant un service «à valeur ajoutée» sur des installations louées (p. ex., transfert électronique de données ou services téléphoniques interurbains par une entreprise louant des installations).
Transports	Pour ce qui est du transport aérien, la propriété étrangère est limitée à 25 pour 100. Le cabotage maritime est limité aux navires battant pavillon canadien, mais aucune restriction ne s'applique à la propriété étrangère de ces navires. Le droit de faire du cabotage par autocar et par camion est réservé à des chauffeurs canadiens. Toutefois, des entreprises étrangères peuvent effectivement faire des affaires au Canada en engageant des chauffeurs canadiens.

CHAPITRE 13 : *L'exploitation d'une entreprise*

IL EST FACILE DE CRÉER et d'exploiter une entreprise au Canada et de lui faire ensuite prendre de l'expansion. On a pour cela le choix entre diverses structures juridiques en fonction de la nature de l'entreprise, de la taille et de l'ampleur de ses activités et du nombre de personnes employées. Les principaux types d'entreprises reconnues en vertu des lois canadiennes sont les sociétés de personnes, les partenariats et les sociétés à responsabilité limitée.

LES SOCIÉTÉS PAR ACTIONS

Une société par actions (une entité juridique distincte composée d'actionnaires) est la forme la plus courante d'entreprises au Canada. C'est celle que les sociétés étrangères lançant des activités au Canada utilisent le plus souvent.

La constitution en société par actions peut se faire de quatre façons, en vertu de : la *Loi sur les sociétés par actions* du gouvernement fédéral; une autre loi fédérale, la *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt*; l'une des lois provinciales relatives aux sociétés par actions; une loi spéciale de constitution adoptée soit par le Parlement, soit par l'Assemblée législative d'une province.

Au Canada, les sociétés peuvent être fermées ou ouvertes. Les actionnaires d'une société fermée sont soumis à des restrictions en ce qui concerne les transferts d'actions et ils ne peuvent souvent pas être plus de 50. Les sociétés ouvertes sont celles qui émettent des titres auprès du public.

Constitution sous le régime d'une loi fédérale

La constitution en société sous le régime d'une loi fédérale permet d'exercer une activité commerciale partout au Canada, même si la société est tenue de respecter les lois provinciales. La *Loi sur les sociétés par actions* stipule qu'un particulier, ou une société, doit déposer des statuts et recevoir un certificat de constitution. Les frais de constitution sous le régime d'une loi fédérale sont fixés à 500 $.

Lors du dépôt des statuts, ceux-ci doivent indiquer la dénomination sociale proposée, les restrictions, le cas échéant, quant au type d'activité qu'elle est susceptible de mener, les privilèges et les conditions attachés à chaque catégorie d'actions. Les sociétés peuvent avoir n'importe quel nombre d'actions d'une ou de plusieurs catégories, mais au moins une catégorie doit conférer un droit de vote complet.

Les statuts de la société doivent également fournir les noms des administrateurs, qui doivent être en majorité canadiens. Les administrateurs, élus par les actionnaires, se voient confier la gestion de l'ensemble des activités de la société. Il est toutefois possible de limiter les pouvoirs des administrateurs au moyen d'une convention unanime entre les actionnaires. Les administrateurs peuvent être tenus personnellement responsables envers la Société, les actionnaires ou des tierces parties en vertu de certaines dispositions des lois fédérales et provinciales ou à la suite de dommages imputables à une négligence.

Constitution sous le régime d'une loi provinciale

En règle générale, il est préférable qu'une société qui compte limiter son activité à une seule province ait une charte provinciale et qu'elle soit constituée sous le régime d'une loi provinciale. En outre, elle doit habituellement obtenir une licence dans chaque province où elle entend faire des affaires.

Bien que les lois relatives aux sociétés provinciales varient selon le contexte et les exigences propres à la province où une société est constituée, elles sont généralement semblables sur le fond aux dispositions de la *Loi sur les sociétés par actions*. Les investisseurs étrangers doivent toutefois savoir que le système juridique du Québec diffère de celui des autres provinces puisque sa tradition relève du Code civil par opposition au droit coutumier (common law). On peut obtenir des renseignements à ce sujet au Palais de Justice de Montréal (se reporter à la section sur les contacts de l'Annexe A).

La structure du capital

En capitalisant une société au moyen d'actions, on dispose de toute la marge de manœuvre voulue pour organiser celle-ci. En règle générale, il n'y a pas de minimum mais la société doit tenir des comptes distincts de capital pour chaque catégorie d'actions émises afin d'indiquer par la suite la rémunération correspondant à chaque type d'action.

En règle générale, le versement des dividendes par les sociétés n'est soumis à aucune restriction, si ce n'est qu'il faut procéder à une retenue d'impôt pour les paiements à des non-résidents. Le versement des dividendes n'est pas autorisé quand il nuirait au fonds de roulement de la société.

Les filiales de sociétés étrangères

Si la plupart des investisseurs non résidents décident de doter leurs filiales d'un statut de société, une entreprise étrangère peut toutefois faire directement des affaires au Canada par l'intermédiaire d'une succursale. La succursale doit obtenir une licence ou s'enregistrer dans chacune des provinces où elle entend mener des activités. Il y a plusieurs différences dans le traitement entre une succursale et une filiale, y compris en ce qui concerne la fiscalité et l'ampleur des responsabilités de la société mère. Il est indispensable dans ce domaine de consulter des fiscalistes et des avocats spécialisés en droit des sociétés.

LE FONCTIONNEMENT QUOTIDIEN

Le fonctionnement quotidien d'une entreprise fait appel à un grand nombre d'activités dont la production, l'étiquetage, l'emballage, l'assurance, la vente, l'exportation, l'importation, la publicité, l'entreposage, etc. La façon dont ces diverses activités sont pratiquées au Canada ne surprendra pas, dans la plupart des cas, les investisseurs étrangers. Il y aura par contre des variations propres au régime douanier canadien et à la législation. Les investisseurs éventuels peuvent obtenir de l'aide dans ces divers domaines auprès d'un grand nombre de personnes, de sociétés et de ministères du gouvernement qui ont une vaste connaissance des pratiques d'affaires au Canada. Parmi les questions qui peuvent intéresser particulièrement l'investisseur étranger éventuel, il y a l'importation et l'exportation, les normes et les codes, les pratiques comptables et de vérification et les marchés publics. La fiscalité, la propriété intellectuelle, le cadre réglementaire et l'aide gouvernementale présentent également un grand intérêt et seront abordés dans les sections qui suivent.

Les activités d'exportation et d'importation

Une société étrangère qui s'implante au Canada importera et exportera certainement des marchandises. Il y a un certain nombre de lois et de règlements canadiens, au niveau fédéral, plus des ententes internationales qui régissent ces activités.

Les investisseurs sont attirés au Canada par la facilité d'accès au marché nord-américain. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALÉ) et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) présentent donc un grand intérêt pour le commerce à partir du Canada. Avec l'élimination et la réduction progressive des droits de douane et des autres restrictions au mouvement de toutes les marchandises échangées entre le Canada, les États-Unis, et maintenant le Mexique, l'importation et l'exportation dans toute l'Amérique du Nord devient de plus en plus libre et sans entrave.

Comme membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et partisan avéré du libre-échange, le Canada a une politique commerciale qui continuera à mettre l'accent sur l'élimination des entraves au commerce au niveau mondial.

La remise des droits de douane

Même quand il y a des droits et des taxes à payer sur les marchandises importées, le gouvernement fédéral offre des programmes qui permettent un remboursement total ou partiel du paiement. Nombre de ces programmes sont conçus pour aider les entreprises canadiennes qui utilisent des matériaux et des éléments taxables dans la production de marchandises destinées à l'exportation. Il y a également plusieurs programmes de remboursement conditionnel accessibles aux fabricants afin de leur permettre l'importation en franchise de matériaux. (Voir chapitre 17.)

La réglementation douanière

La réglementation douanière, les mesures destinées à prévenir contre les effets néfastes des importations et les permis spéciaux sont trois éléments importants du système canadien de commerce extérieur. En vertu de la *Loi sur les douanes* et du tarif des douanes, des droits sont prélevés sur les marchandises importées au Canada. Le taux applicable sera évalué en fonction de la classification tarifaire des marchandises importées et de leur pays d'origine. Afin de garantir un système équitable, uniforme et neutre d'évaluation, le Canada utilise le régime international de la valeur en douane. Si la valeur en douane ne peut pas être évaluée à partir de la valeur de la transaction, la *Loi sur les douanes* prévoit cinq autres méthodes d'évaluation.

Les droits antidumping et compensatoires

La *Loi sur les mesures spéciales d'importation* protège les fabricants canadiens des pratiques concurrentielles étrangères injustes. Les fabricants canadiens peuvent déposer une plainte auprès de Revenu Canada à l'effet que le dumping ou le subventionnement des marchandises importées nuit à la production canadienne. Si, après enquête, on conclut que ces marchandises ont bien fait l'objet de dumping ou ont été subventionnées, le dossier est transmis au Tribunal canadien du commerce extérieur qui rend une décision finale. Si le tribunal décide qu'il y a eu préjudice, un droit antidumping ou compensatoire est imposé.

Les permis et les licences

Certaines marchandises requièrent une licence avant leur entrée au Canada. Des permis d'importation et d'exportation sont également exigés dans le cas des marchandises stratégiques énumérées dans la Liste des marchandises d'exportation contrôlée (LMEC). Les exportateurs doivent obtenir des permis pour toutes les exportations à destination des pays inscrits sur la liste des pays visés par contrôle (LPC). On peut obtenir des renseignements à jour dans ce domaine auprès de Revenu Canada. (Voir Annexe A.)

Les normes et les codes

Les normes concernant la performance ou la sécurité des produits peuvent être imposées par les gouvernements fédéral ou provinciaux, ou peuvent être volontaires. Un grand nombre d'associations fixent des normes volontaires pour leur secteur d'activité ou pour certains aspects d'entre elles.

Parmi les éléments les plus importants de la législation fédérale à imposer des normes, on peut citer la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur les aliments et drogues*, la *Loi sur les produits dangereux* et la législation sur la sécurité automobile et routière.

Un organisme indépendant, le Conseil canadien des normes (CCN) est chargé de la vérification et de la certification des produits et des services. La certification aux normes ISO est faite par l'intermédiaire d'une filiale en pleine propriété sans but lucratif, le Quality Management Institute. Il devient de plus en plus important pour faire des affaires à l'échelle internationale de respecter ces normes ISO. Le CCN gère également le Système de normes nationales et le Service d'information sur les normes.

Les entreprises fabricant des produits au Canada ont avantage à faire certifier ceux-ci par l'un des cinq organismes accrédités à certifier les produits. Une fois cela fait, le produit porte une marque de certification et on procède régulièrement à des vérifications pour s'assurer que le produit continue à respecter les normes de l'organisme concerné. (Se reporter à la section des contacts de l'Annexe A.)

En règle générale, les lois régissant le secteur des services relèvent du niveau provincial. On peut obtenir les renseignements concernant l'attribution de licences et de permis et la certification auprès des ministères provinciaux concernés.

Les pratiques de vérification comptable

Les sociétés publiques doivent se conformer aux obligations de divulgation imposées par les autorités fédérales et provinciales régissant les valeurs mobilières. En règle générale, les états financiers d'une société privée ne sont pas divulgués au public. Toutefois, la *Loi sur les sociétés par actions* exige des sociétés privées dont les revenus bruts dépassent dix millions de dollars, ou dont les actifs sont supérieurs à cinq millions de dollars, de rendre publics leurs états financiers, à moins qu'elles n'aient obtenu une dispense en vertu de la Loi. Le Parlement étudie actuellement un projet de loi qui propose de supprimer cette obligation de divulgation pour les sociétés privées.

Toutes les sociétés constituées en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* doivent déposer des états financiers auprès du ministère fédéral de l'Industrie, Direction de la consommation et des sociétés. Les sociétés privées sont également tenues de faire parvenir un rapport annuel dans les 140 jours suivant la fin de leur exercice. On peut obtenir de plus amples renseignements auprès de la Direction des sociétés au (613) 941-5753.

Les normes de vérification comptable se trouvent dans le manuel de l'Institut canadien des comptables agréés (ICCA). Ces normes et ces pratiques sont dérivées de celles en usage aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Les normes comptables

Les normes comptables imposent que plusieurs états financiers de base soient joints au rapport annuel de la société : le bilan, l'état des revenus, l'état des bénéfices non répartis, l'état de l'évolution de la situation financière et toutes les notes. Les états financiers doivent être préparés conformément aux principes comptables généralement acceptés qu'on trouvera dans le guide de l'ICCA.

Les pratiques de vérification

La *Loi sur les sociétés par actions* et la plupart des lois provinciales en la matière imposent de tenir des livres. Ceux-ci comprennent le registre des actionnaires, les procès-verbaux des réunions, les résolutions des actionnaires, les statuts et les livres comptables.

La *Loi sur les sociétés par actions* prévoit que les actionnaires de toute société nomment un vérificateur lors de l'assemblée générale annuelle des actionnaires. Le vérificateur et ses affiliés doivent être indépendants de la société qu'ils vérifient. Le vérificateur doit déclarer s'il estime que les états financiers décrivent fidèlement la situation financière de l'entreprise et s'ils sont présentés conformément aux principes comptables généralement acceptés.

Les marchés publics

Le gouvernement fédéral, grâce à son service d'invitations ouvertes à soumissionner, dresse chaque année la liste de plus de 5 millions de dollars de possibilités de soumissions. Le ministère qui achète est Travaux publics et Services gouvernementaux Canada. Toutes les intentions d'achat de biens et de services dont la valeur se situe entre 20 000 $ et 25 000 $ sont publiées à l'échelle nationale pour obtenir les offres les plus concurrentielles possibles. Les contrats d'une valeur supérieure à 25 000 $, y compris les contrats de l'ALÉNA, doivent passer par le service d'invitations ouvertes à soumissionner. Ces offres apparaissent sur le babillard électronique du service et dans le Bulletin des marchés publics.

Le service d'invitations ouvertes à soumissionner permet à n'importe quel fournisseur d'accéder aux renseignements sur les achats du gouvernement fédéral et d'adapter ses capacités aux besoins. Cela rend le système équitable et accessible à tous les fournisseurs.

CHAPITRE 14 : *La fiscalité*[3]

LE SYSTÈME FISCAL canadien est à la fois concurrentiel et stable. En moyenne, l'impôt sur les sociétés, en particulier pour les petites entreprises, est inférieur au Canada à ce qu'il est aux États-Unis. Il y a de nombreux programmes, aux niveaux fédéral et provinciaux, qui offrent des stimulants fiscaux attrayants aux entreprises. C'est ainsi que le crédit d'impôt à l'investissement pour les dépenses en recherche et en développement est très avantageux. De plus, les entreprises peuvent compter sur un système stable et prévisible à long terme. Malgré la nécessité de réduire le déficit budgétaire, les gouvernements fédéral et provinciaux ont choisi de réduire les dépenses au lieu d'augmenter les impôts.

UN MILIEU FISCAL CONCURRENTIEL POUR LES ENTREPRISES

La majorité des entreprises de transformation paient des impôts inférieurs au Canada à ce qu'elles paieraient aux États-Unis. Le tableau 3.2 procède à une comparaison de la charge fiscale combinée du fédéral et des États dans plusieurs États américains avec l'équivalent dans les provinces les plus importantes du Canada, le tout pour de grandes et de petites entreprises de fabrication.

Les renseignements sur le système fiscal, les comparaisons et les stimulants ont été préparés par Deloitte & Touche. Ils sont reproduits avec leur permission.

Dans le cas des grandes sociétés, le Canada offre un régime fiscal concurrentiel qui se compare favorablement à celui des États-Unis. Dans le cas des entreprises plus petites, le Canada offre un

TABLEAU 3.2 :
Comparaison des taux d'imposition de petites et de grandes entreprises* : États-Unis et Canada

	Taux d'imposition en pourcentage	
	Grande entreprise	**petite entreprise****
CANADA		
Québec	**31**	**19**
Ontario	**35**	**23**
Colombie-Britannique	**38**	**23**
Alberta	**36**	**19**
*ÉTATS-UNIS****		
Californie	41	37
Michigan	37	32
New York	41	36
Ohio	41	37
Washington	35	31
Massachusetts	41	37
Illinois	38	34
Wisconsin	40	36
New Jersey	41	37

* Entreprises de fabrication uniquement.
** Taux pour les petites entreprises sur des revenus imposables de 200 000 $.
***Taux d'imposition américains en vigueur au 31 décembre 1994. Un taux maximum de 35 pour 100 pour les sociétés ayant des revenus imposables supérieurs à dix millions de dollars a été utilisé comme taux d'imposition pour les grandes entreprises.

Source : Deloitte & Touche.

[3] Les caracteristiques du système fiscal, les comparaisons et l'analyse des stimulants sont l'œuvre de Deloitte et Touche. Elles sont reproduites avec leur permission.

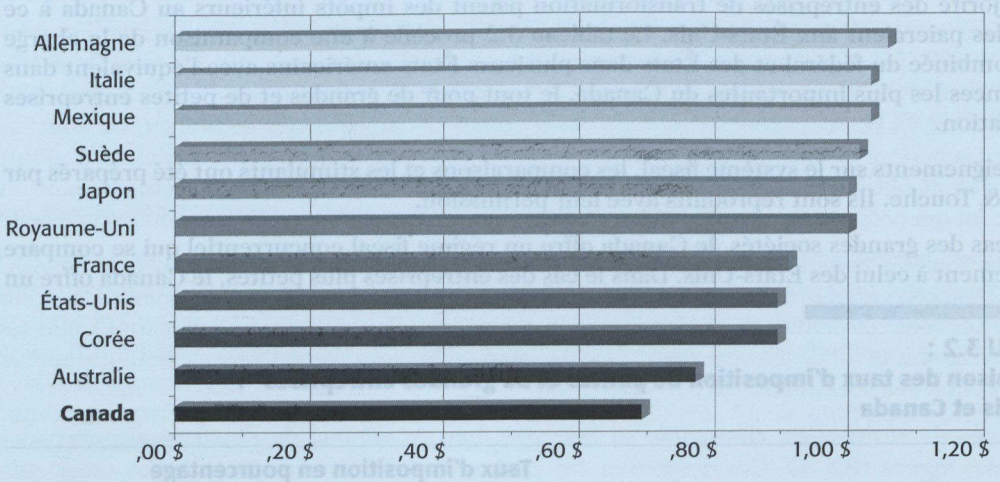
cadre fiscal beaucoup plus intéressant et les petites entreprises, dans toutes les provinces du pays, paient un taux d'imposition marginal plus faible quand on compare celui-ci au taux combiné du gouvernement fédéral et des États américains.

Les stimulants fiscaux à la recherche et au développement : une invitation à investir

Les fabricants faisant appel intensivement à la technologie qui font de la recherche et du développement (R et D) au Canada peuvent réaliser des économies importantes grâce au traitement fiscal dont cette R et D bénéficie.

Les stimulants fiscaux offerts au Canada pour la R et D sont parmi les plus généreux. Une étude réalisée en 1994 par le Conference Board du Canada a calculé que, parmi les 11 pays les plus industrialisés, ce qui englobait tous les pays du G-7, le coût après impôt des dépenses de R et D en 1993 et 1994 était inférieur au Canada. (Voir figure 3.1.)

Figure 3.1 : Coût de recherches d'une valeur d'un dollar, 1993–1994
(dollar canadien)



Source : Le Conference Board du Canada, juin 1994.

Cela s'explique par un traitement fiscal amélioré de la R et D et par des stimulants fiscaux fédéraux et provinciaux très intéressants. En faisant l'hypothèse qu'une entreprise utilise au maximum les crédits d'impôt disponibles, l'impôt fédéral sur les sociétés (allié aux impôts provinciaux qui s'appliquent à la transformation et à la fabrication) donne un taux d'imposition qui se situe en général dans la fourchette de 18 à 23 pour 100 pour les petites entreprises et de 35 à 41 pour 100 pour les grandes.

Les entreprises peuvent déduire immédiatement, ou reporter plus tard à leur discrétion, les dépenses courantes et en capital de R et D faites au Canada.

Le crédit d'impôt fédéral à l'investissement dans la recherche et le développement est égal à 20 pour 100 de toutes les dépenses courantes et en capital admissibles. Pour les petites sociétés privées contrôlées par des intérêts canadiens[4], le crédit d'impôt monte à 35 pour 100 pour les deux premiers millions de dépenses admissibles en R et D. Dans certains cas, les crédits d'impôt inutilisés au cours de l'exercice peuvent être remboursables en tout ou en partie dans certaines limites fixées à condition qu'ils ne servent pas à annuler des impôts à payer.

En 1991, les entreprises réalisant de la R et D au Canada ont réclamé des crédits d'impôt à l'investissement en R et D d'un milliard de dollars au total.

[4] Les sociétés privées sous contrôle canadien sont celles dont au moins 50 pour 100 des actions appartiennent à des intérêts canadiens, ne sont pas échangées dans une bourse et ne sont pas contrôlées par une combinaison de personne non-résidente et de société publique. Une petite société en est une dont le revenu imposable, plus tous les revenus imposables de toutes ses sociétés affiliées, était inférieur ou égal à 200 000 $ au cours de l'année d'imposition précédente.

«Pour l'essentiel, pour chaque dollar que vous investissez en R et D, vous obtenez un remboursement de 35 pour 100 pour les dépenses admissibles. Cela revient à dire que si vous investissez deux millions de dollars en R et D, vous pourriez récupérer 700 000 $. S'ajoute à cela évidemment que vos dépenses de R et D sont déduites de vos revenus et réduisent donc vos revenus imposables. Je ne connais rien de comparable aux États-Unis ou ailleurs.»

Dr R.D. Samuel Stevens
Président, Solarchem Environmental Systems

En plus des stimulants fiscaux à la R et D du gouvernement fédéral, un grand nombre de provinces canadiennes offrent des stimulants fiscaux remboursables et non remboursables pour la R et D.

Une étude réalisée en mars 1995 par la firme comptable Deloitte & Touche a calculé qu'une grande société de fabrication, appartenant à des intérêts étrangers ou canadiens, admissible au crédit d'impôt de 20 pour 100, avait un coût après impôt pour 1 000 $ de R et D de 471 $ au Québec, 493 $ en Ontario et en moyenne de 520 $ dans les autres provinces. Le coût après impôt pour une petite entreprise de fabrication appartenant à des intérêts canadiens serait encore inférieur puisque, dans les mêmes provinces, il serait respectivement de 392 $, 429 $ et 501 $.

Les filiales canadiennes de sociétés étrangères peuvent tirer parti des avantages importants qu'il y a à faire de la R et D au Canada. De plus, les sociétés peuvent profiter de coûts plus faibles de la R et D au Canada en sous-traitant à une société canadienne ou en mettant sur pied une coentreprise avec une société canadienne.

Des coûts de R et D plus bas au Canada qu'aux États-Unis

Le traitement préférentiel de la R et D au Canada a pour résultat des coûts inférieurs à ce qu'ils sont aux États-Unis. Cet écart constitue un avantage considérable.

«Avec les stimulants fiscaux à la R et D du Canada, nous évaluons que nous pouvons avoir trois ingénieurs pour le prix de deux aux États-Unis dans les domaines de haute technologie.»

Richard Peabody
Président et directeur général
Harris Farinon Canada

L'étude de mars 1995 de Deloitte & Touche a montré qu'une grande filiale canadienne d'une société étrangère de fabrication pourrait réaliser d'importantes économies après impôt en réalisant de la R et D au Canada plutôt qu'aux États-Unis. Les économies additionnelles au Québec et en Ontario seraient respectivement de 20,1 et de 16,4 pour 100 par rapport au coût après impôt de R et D réalisée aux États-Unis. L'économie moyenne dans les autres provinces était de 11,9 pour 100 et plus élevée au Manitoba, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick où les crédits d'impôt sont également disponibles. Les économies réalisées par les entreprises plus petites sont encore plus importantes puisqu'elles sont respectivement de 37,8 et de 31,9 pour 100 au Québec et en Ontario et en moyenne de 20,5 pour 100 dans les autres provinces canadiennes, quand on ne tient pas compte du Manitoba, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick.

Le régime fiscal canadien peut permettre de réduire sensiblement les coûts de R et D d'une société étrangère si cette R et D est réalisée au Canada, que ce soit au moyen d'un investissement direct ou indirect, en faisant appel à des accords de sous-traitance. En sous-traitant la R et D à une petite entreprise appartenant à des intérêts canadiens, un entrepreneur étranger peut profiter d'un crédit d'impôt à l'investissement plus élevé dont bénéficient les petites entreprises réalisant de la R et D au Canada ainsi que de stimulants fiscaux plus généreux dans certaines provinces.

LA FISCALITÉ AU CANADA : APERÇU

Au Canada, les administrations publiques des trois niveaux — fédéral, provincial et municipal — lèvent des impôts (dont certains sont appelés taxes) sur les particuliers et les entreprises. Le gouvernement fédéral lève un impôt sur le revenu, un impôt sur le capital, une taxe d'accise, des droits de douane et une taxe à la consommation. Les provinces et les territoires lèvent un impôt

sur le revenu, une taxe de vente au détail, un impôt sur le capital et des taxes ou redevances sur les ressources naturelles. Au niveau municipal, il y a des impôts fonciers et des taxes scolaires.

TABLEAU 3.3 :
Comparaison des crédits d'impôt à la R et D entre le Canada et les États-Unis

Canada	États-Unis
Report de la déduction	Déduction immédiate seulement
Coût total de la R et D admissible sans lien de dépendance	Seulement 65 pour 100 de la R et D sous-traitée admissible
Les coûts de l'équipement sont admissibles	Les coûts de l'équipement ne sont pas admissibles
Les frais de déplacement au Canada sont admissibles	Les frais de déplacement ne sont pas admissibles
Les avantages sociaux des employés sont admissibles dans certains cas	Seuls les salaires directs sont admissibles
Choix de demander des crédits d'impôt sur un montant de remplacement au lieu des frais généraux	Pas de possibilité de montant de remplacement

L'impôt sur le revenu des sociétés

Les sociétés résidentes sont imposées en fonction de leurs revenus de toutes provenances, sous réserve du respect des conventions fiscales conclues avec l'étranger. Pour les sociétés non résidentes, le revenu imposable est formé de tout revenu tiré de l'exploitation d'une entreprise au Canada ou provenant de l'aliénation d'un bien canadien imposable (p. ex. un bien immobilier situé au Canada).

Il n'y a pas au Canada d'impôt sur la valeur nette. Il n'y a pas non plus de frais de succession ni d'impôt sur les donations, mais les donations peuvent entraîner un impôt sur le revenu appliqué à une disposition présumée et il y a des règles particulières qui s'appliquent aux transferts de biens au sein d'une famille et au moment du décès d'un contribuable.

L'impôt fédéral sur le revenu des sociétés

Le taux d'imposition fédéral est généralement de 28 pour 100. Toutefois, ce taux sur les bénéfices de fabrication et de transformation canadiens est généralement de 21 pour 100. Pour la plupart des petites sociétés privées sous contrôle canadien, le taux de l'impôt fédéral sur la première tranche de 200 000 $ de revenus imposables est généralement de 12 pour 100, qu'il s'agisse ou non d'une société de fabrication. Les sociétés doivent aussi payer une surtaxe, qui est égale à quatre pour cent de l'impôt fédéral de base sur le revenu, calculé avant la déduction accordée au titre des bénéfices de FT ou aux petites entreprises, selon celle qui s'applique.

LES DÉDUCTIONS

Généralement, le contribuable peut déduire en entier tous les frais raisonnables qu'il a engagés en vue de tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien. La déduction pour amortissement, parfois désignée par l'expression «allocation du coût en capital», se calcule généralement par catégorie, les biens immobilisés étant regroupés en un nombre relativement petit de catégories aux fins de la déduction pour amortissement, chacune ayant un taux distinct qui peut varier de quatre pour cent pour les bâtiments à 100 pour 100 pour les moules et les outils. Pour la plupart des catégories, la moitié seulement de la déduction pour amortissement normal se rapportant à un bien est admissible pour l'année d'acquisition de ce bien.

En général, lorsqu'une société subit une perte d'exploitation, c'est-à-dire une perte autre qu'en capital, aux fins de l'impôt, cette perte peut servir à réduire le revenu que la société tire d'autres sources pour l'année. Les pertes autres qu'en capital d'une année donnée, qui n'ont pas servi à cette fin, peuvent être reportées à d'autres années d'imposition, rétrospectivement jusqu'à la troisième année précédente et prospectivement jusqu'à la septième année suivante.

L'IMPÔT DES GRANDES SOCIÉTÉS

Un impôt fédéral appelé «impôt des grandes sociétés» (IGS) est appliqué à un taux de 0,225 pour 100 sur la partie du capital imposable utilisé au Canada qui dépasse dix millions de dollars. Toutefois, la société peut réduire son IGS à payer en soustrayant le montant de sa surtaxe fédérale à payer pour l'année. Si sa surtaxe dépasse son IGS à payer, son excédent de surtaxe devient un crédit de surtaxe, qui peut être reporté prospectivement jusqu'à la septième année suivante et rétrospectivement jusqu'à la troisième année précédente. Sont exonérées de l'IGS les sociétés de placement appartenant à des non-résidents, ainsi que les sociétés qui, à aucun moment de l'année d'imposition, n'ont résidé au Canada ni exploité une entreprise par l'entremise d'un établissement stable au Canada.

LES STIMULANTS FISCAUX ET LES MESURES FISCALES SPÉCIALES

En plus du crédit d'impôt à l'investissement dans la recherche et le développement, le système fiscal fédéral offre le crédit d'impôt à l'investissement dans les provinces atlantiques (CII-PA). Celui-ci est calculé comme un pourcentage donné des dépenses admissibles engagées pour des bâtiments, de la machinerie ou du matériel servant à l'exploitation agricole, à la pêche, à l'exploitation forestière, aux mines, aux activités pétrolières ou gazières, à la fabrication ou à la transformation dans l'une des quatre provinces de l'Atlantique, dans la région de Gaspé ou dans l'un des secteurs en mer qui leur sont associés. Le taux est de dix pour cent pour les dépenses engagées après 1994. Le CII-PA sert à réduire l'impôt fédéral sur le revenu que la société devrait payer autrement.

L'impôt provincial sur le revenu des sociétés

L'impôt provincial sur le revenu est calculé d'après le revenu imposable attribué à chaque province dans laquelle la société a un établissement stable. L'attribution de revenu à une province se fait ordinairement selon la moyenne de deux proportions : la proportion du total des recettes brutes gagnées dans la province et la proportion du total des salaires et autres rémunérations que la société a versés dans la province. Le revenu imposable attribué à la province est ensuite multiplié par le ou les taux de l'impôt provincial sur le revenu qui s'appliquent. (Voir tableau 3.4.)

L'impôt sur le revenu des particuliers

Les particuliers qui résident au Canada sont imposés sur leurs revenus de toutes provenances. Tout particulier est réputé résider au Canada s'il y a résidé 183 jours ou davantage dans l'année.

Les revenus assujettis à l'impôt comprennent les traitements, les salaires, les commissions, les gratifications, les jetons de présence, les honoraires et toute forme de rémunération ou d'avantage imposable que le particulier a tiré d'une charge ou d'un emploi au cours de l'année.

Le revenu tiré de biens est le rendement du capital; il comprend les intérêts, les dividendes, les loyers et les redevances. Actuellement, 75 pour 100 des gains en capital réalisés doivent être additionnés aux revenus aux fins de l'impôt. De la même façon, on peut utiliser 75 pour 100 des pertes en capital pour compenser les gains en capital réalisés au cours de l'année. Les pertes nettes en capital peuvent être reportées rétrospectivement jusqu'à la troisième année précédente et prospectivement sans limite dans le temps, mais uniquement pour être déduites des gains en capital imposables du particulier pour d'autres années.

L'employeur retient à la source, sur les salaires et les autres rémunérations qu'il verse, les impôts fédéral et provincial sur le revenu des employés. Les crédits d'impôt sont déduits des impôts à payer plutôt que du revenu. Parmi les crédits d'impôt les plus courants pour les particuliers, on peut signaler un crédit personnel de base, qui est de 1 098 $, et le crédit pour conjoint qui peut atteindre 915 $.

Le gouvernement fédéral prélève également une surtaxe sur l'impôt de base à payer des contribuables. Ainsi, pour un montant d'impôt fédéral à payer inférieur à 12 500 $, le contribuable paiera une surtaxe de trois pour cent. Lorsque le montant d'impôt fédéral à payer dépasse 12 501 $, le taux de surtaxe passe à huit pour cent.

TABLEAU 3.4 :
Taux d'impôt sur le revenu des sociétés dans les provinces et les territoires, juillet 1995
(pourcentage du revenu imposable

Province	Taux général	Taux pour la fabrication	Taux pour les petites entreprises
Terre-Neuve	14,0	5,0	5,0
Île-du-Prince-Édouard	15,0	7,5	7,5
Nouvelle-Écosse	16,0	16,0	5,0
Nouveau-Brunswick	17,0	17,0	9,0
Québec	16,25	8,9	5,75
Ontario	15,5	13,5	9,5
Manitoba	17,0	17,0	9,0
Saskatchewan	17,0	10,0	8,0
Alberta	15,5	14,5	6,0
Colombie-Britannique	16,5	16,5	10,0
Territoires du Nord-Ouest	14,0	14,0	5,0
Yukon	15,0	2,5	6,0

L'impôt provincial sur le revenu des particuliers est calculé en pourcentage de l'impôt fédéral de base pour toutes les provinces, sauf au Québec, qui perçoit lui-même son impôt sur le revenu selon ses règles propres. Le taux de l'impôt provincial de base sur le revenu des particuliers va de 45,5 à 69 pour 100 de l'impôt fédéral de base, sauf au Québec où il oscille entre 16 et 24 pour 100 du revenu imposable. Diverses provinces lèvent également des impôts uniformes et des surtaxes et offrent des crédits d'impôt provinciaux.

TABLEAU 3.5 :
Taux fédéral d'impôt sur le revenu des particuliers, 1995
(pourcentage)

Revenu imposable	Taux fédéral d'imposition
0 – 29 590 $	17
29 591 – 59 180 $	26
59 181 $ et plus	**29**

L'imposition des sociétés et des particuliers non résidents

Le Canada a conclu des conventions fiscales avec des pays étrangers afin d'éviter la double imposition d'un même revenu et de prévenir l'évasion fiscale. Les provinces ne sont pas parties à ces conventions fiscales, mais elles en respectent les dispositions. Le tableau ci-dessous donne une liste des pays avec lesquels le Canada avait conclu de telles conventions en 1994.

Les retenues d'impôt

Lorsqu'un paiement est fait à un particulier, à une société ou à une société de personnes qui ne réside pas au Canada, une retenue d'impôt s'applique si ce paiement comprend l'un des genres de revenus suivants : dividendes, intérêts, salaires, primes, commissions, redevances, paiements pour services rendus, prestations de pension et allocations de retraite.

Le taux prévu par la loi pour les retenues d'impôt au Canada sur les paiements à des non-résidents est de 25 pour 100. Ce taux est généralement réduit à 5, 10 ou 15 pour 100 par les conventions fiscales auxquelles le Canada est partie. Toutefois, certains genres de revenus, par exemple les intérêts sur les obligations des administrations publiques ou sur certaines obligations de sociétés, sont exonérés de cette retenue d'impôt.

TABLEAU 3.6 :
Liste des pays avec lesquels le Canada a conclu une convention fiscale
(1994)

Australie	Autriche	Bangladesh	Barbade	Belarus
Belgique	Brésil	Cameroun	Chypre	Côte d'ivoire
Danemark	Égypte	Espagne	États-Unis	Fédération russe
Finlande	France	Guyane	Hollande	Hongrie
Inde	Indonésie	Irlande	Israël	Italie
Jamaïque	Japon	Kenya	Luxembourg	Malaisie
Malte	Maroc	Mexique	Norvège	Nouvelle-Zélande
Pakistan	Papua Nouvelle-Guinée	Philippines	Pologne	République de Corée
République dominicaine	République fédérale d'Allemagne	République fédérale slovaque	République fédérale tchèque	République populaire de Chine
Roumanie	Royaume-Uni	Singapour	Sri Lanka	Suède
Suisse	Thaïlande	Trinidad et Tobago	Tunisie	Zambie

Les honoraires de gestion payés par une entreprise canadienne à son siège social qui est non-résident sont assujettis à la retenue d'impôt aux taux normaux. Toutefois, il n'y a pas de retenue d'impôt lorsque les honoraires se rapportent à un coût ou à un service particulier, ou encore à des coûts directs qu'il est raisonnable de considérer comme ayant été supportés pour le compte de l'entreprise canadienne. Si les honoraires ainsi déduits du revenu sont excessifs, les autorités fiscales refusent la déduction et elles exigent que ces honoraires fassent l'objet de retenues d'impôt.

Les sociétés non résidentes et l'exploitation de succursales

Toute société non résidente est assujettie à l'impôt sur le revenu que l'entreprise gagne au Canada et sur les gains qu'elle tire de l'aliénation de biens canadiens imposables. L'impôt est calculé sur la même assiette et selon les mêmes taux que s'il s'agissait d'une société résidente, la seule différence étant que la société non résidente ne peut se prévaloir de certains allégements, par exemple le taux d'imposition moins élevé qui s'applique à certaines sociétés privées sous contrôle canadien (les petites entreprises).

Le revenu imposable d'une succursale est traité comme si celle-ci était une filiale sous contrôle étranger qui exploite une entreprise au Canada. De plus, un impôt de 25 pour 100 frappe la fraction du revenu imposable du non-résident provenant de l'exploitation de succursales au Canada qui n'est pas réinvestie dans l'entreprise canadienne. Ce taux peut être réduit par une convention fiscale. En consultant un fiscaliste, une entreprise pourra se prévaloir de cette réduction de taux.

L'impôt supplémentaire sur le revenu non réinvesti s'applique également aux sociétés résidentes au Canada qui ne sont pas des sociétés canadiennes, ainsi qu'aux sociétés non résidentes ou non canadiennes qui exploitent une entreprise au Canada en qualité d'associée d'une société de personnes.

Les associés non résidents d'une société de personnes

Tout associé non résident est assujetti à l'impôt sur sa part du revenu d'entreprise de la société de personnes tiré de l'exploitation d'une entreprise au Canada. Si le revenu de la société de personnes comprend des sommes gagnées à l'extérieur du Canada, l'associé non résident peut exclure de son revenu imposable au Canada sa part des revenus gagnés à l'extérieur du Canada.

Les particuliers non résidents

Le revenu d'emploi, le revenu d'entreprise et les gains en capital imposables sur des biens canadiens qu'un particulier non résident gagne au Canada sont généralement assujettis à l'impôt de la même manière et selon les mêmes taux que le revenu d'un résident. Certaines autres sommes, par exemple les dividendes, les intérêts et les loyers versés ou crédités aux non résidents par des résidents du Canada sont assujetties à une retenue d'impôt de 25 pour 100. Dans de nombreux cas, le taux de cette retenue est réduit par une convention fiscale. La retenue d'impôt frappe uniquement les sommes qui, pour les non-résidents, ne sont pas assujetties à l'impôt sur le revenu.

La taxe fédérale sur les produits et services

La taxe sur les produits et services (TPS) est une taxe à la consommation dont l'assiette est large et qui ressemble aux taxes à la valeur ajoutée imposées dans d'autres pays. Elle est calculée au taux de sept pour cent. Elle est perçue à chaque étape de la chaîne de production et de distribution, mais des crédits de taxe sur les intrants sont accordés aux producteurs afin d'éviter d'acquitter plusieurs fois la même taxe sur la même valeur ajoutée. La TPS frappe l'immense majorité des biens et des services ayant une valeur marchande.

Il y a deux catégories de biens et de services sur lesquelles il n'y a pas de TPS : les fournitures exonérées et les fournitures détaxées. Les fournitures exonérées ne sont pas assujetties à la TPS (par exemple, les services financiers), mais la taxe payée sur les intrants qui ont servi à les produire ne donne pas droit à un crédit de TPS sur les intrants. Les fournitures détaxées sont comme les fournitures exonérées, c'est-à-dire qu'aucune taxe n'est facturée, sauf que l'inscrit peut obtenir un crédit de TPS sur les intrants qu'il a utilisés pour les produire. On peut en donner comme exemple les produits d'épicerie essentiels.

Toutes les fournitures livrées au Canada, ou livrées à l'extérieur du Canada à un inscrit aux fins de la TPS, si elles doivent servir au Canada, sont assujetties à la TPS, qu'elles soient produites au Canada ou importées.

Les fournitures importées et exportées

Puisque la TPS est une taxe sur la consommation au Canada, elle s'applique aux importations de produits et de services. Dans le cas des produits qui arrivent à la frontière, la TPS est payée aux douanes canadiennes en même temps que tous les droits de douane. Dans le cas des inscrits qui importent des services ou des biens incorporels destinés à servir exclusivement dans une activité commerciale, il n'y a ni TPS à payer ni crédit de taxe sur les intrants à obtenir. Lorsque le service importé n'est pas destiné à une activité commerciale, c'est-à-dire s'il est fourni à une institution financière, l'importateur est tenu d'établir lui-même la taxe à payer.

Les fournitures livrées à l'extérieur du Canada ne sont pas assujetties à la TPS et la totalité de la TPS payée sur les intrants des marchandises exportées est remboursable à l'exportateur au moyen des crédits sur les intrants.

Les taxes et droits d'accise

Le gouvernement fédéral impose des taxes et des droits d'accise sur certains produits et services (essence, essence aviation, carburant diesel, bière, spiritueux, vins, cigarettes et tabac, bijoux). Ces taxes et droits représentent une somme donnée pour chaque article ou un pourcentage donné de sa valeur.

Les taxes provinciales de vente au détail

Neuf des dix provinces imposent une taxe de vente au détail. L'Alberta et les deux territoires, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest, n'ont en effet pas de taxe de vente au détail. Le taux de ces taxes va de 6,5 à 12 pour 100. Les producteurs peuvent obtenir des crédits de taxe sur les intrants.

CHAPITRE 15 : *La protection de la propriété intellectuelle*

UN PRINCIPE DE pratique juste des affaires accepté depuis longtemps est que les innovateurs devraient avoir le temps de tirer profit de leurs inventions, de leurs formules, de leurs processus et des autres types de propriété intellectuelle. Les lois canadiennes reconnaissent ce principe. Elles traduisent le fait que le Canada est cosignataire de toutes les grandes conventions internationales sur la protection de la propriété intellectuelle. Le pays a assumé ses engagements en adoptant un ensemble complet de législations nationales conçu pour définir et protéger les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur et les conceptions intellectuelles ainsi que les nouvelles formes de propriété intellectuelle comme les innovations génétiques et les circuits intégrés.

Six lois fédérales régissent la propriété intellectuelle au Canada. Ce sont la *Loi sur les brevets*, la *Loi sur les marques de commerce*, la *Loi sur le droit d'auteur*, la *Loi sur les dessins industriels*, la *Loi sur la protection des obtentions végétales* et la *Loi sur les topographies de circuits intégrés*. Leur application incombe au Bureau de la propriété intellectuelle du Canada qui relève d'Industrie Canada, sauf la *Loi sur la protection des obtentions végétales* qui est administrée par Agriculture et Agro-alimentaire Canada.

LES BREVETS

Un brevet est un titre délivré par le gouvernement du Canada qui accorde à l'auteur d'une invention le droit exclusif de la fabriquer, de l'exploiter ou de la vendre au Canada pendant 20 ans. Une invention est un procédé, une machine, une fabrication ou une composition de matière, ainsi que tout perfectionnement y afférent, dont la nouveauté intrinsèque et l'utilité sont manifestes. On peut faire une demande de brevet au Bureau de la propriété intellectuelle du Canada. (Se reporter à la section des contacts à l'Annexe A.)

Au Canada, les brevets sont délivrés selon le principe du «premier déposant». La protection accordée par les brevets est régie par la Convention de Paris pour la protection de la propriété intellectuelle. La date à laquelle vous déposez une demande dans un pays signataire sera donc reconnue par les autres pays signataires, à condition que vous y présentiez une demande dans les 12 mois suivant la date du premier dépôt.

Le déposant qui n'est pas résident du Canada ou qui n'a pas d'adresse au Canada doit nommer un résident canadien en tant que représentant à des fins de signification. La demande doit être accompagnée d'une lettre dans laquelle le représentant déclare qu'il consent à assumer cette responsabilité. Tous les avis de procédure seront présentés au représentant après la délivrance du brevet.

LES MARQUES DE COMMERCE

Une marque de commerce est un mot, un symbole ou un dessin, ou une combinaison de ces éléments, qui sert à distinguer les marchandises ou les services d'une personne ou d'un organisme des marchandises ou des services d'autrui. L'enregistrement d'une marque de commerce n'est pas nécessaire, mais il simplifie la protection du droit de propriété.

L'enregistrement d'une marque de commerce est valable pendant une période de 15 ans et peut être renouvelé indéfiniment. Le titulaire d'une marque de commerce enregistrée obtient le droit exclusif d'utiliser la marque au Canada.

Les demandeurs qui ne résident pas au Canada ou qui n'y ont pas de bureau ou d'établissement doivent nommer une personne physique ou morale qui pourra recevoir tout avis concernant une marque de commerce ou la demande d'enregistrement. Pour avoir droit à l'enregistrement d'une marque de commerce, le demandeur doit confirmer qu'il utilise déjà la marque au Canada.

LE DROIT D'AUTEUR

Le droit d'auteur protège les œuvres littéraires, artistiques, dramatiques et musicales. Cette protection accorde à l'auteur le droit exclusif de reproduire son œuvre, d'en vendre des exemplaires et de tirer un avantage pécuniaire de sa réalisation. Au Canada, le droit d'auteur ne protège pas une idée, mais l'expression de cette idée. L'enregistrement d'une œuvre n'est pas obligatoire; il est toutefois préférable et il constitue une preuve de la propriété du droit d'auteur.

Le Canada est signataire de la Convention internationale sur le droit d'auteur (Convention de Berne). Les œuvres d'un auteur sont donc protégées automatiquement dès leur création ou leur première publication, à condition que l'auteur soit un citoyen ou un sujet d'un pays du Commonwealth ou d'un pays signataire de la Convention de Berne. Le Canada accorde aussi cette protection aux citoyens des États-Unis, pourvu qu'ils soient les premiers à publier dans ce pays. En règle générale, la durée du droit d'auteur au Canada comprend la vie de l'auteur et une période de 50 ans après sa mort.

La *Loi sur le droit d'auteur* accorde une protection aux programmes d'ordinateur, aux œuvres chorégraphiques, à certaines œuvres artistiques utilisées dans la production sous licence de personnages et aux droits d'exposition d'œuvres artistiques, et prévoit des sanctions sévères pour le piratage commercial.

LES DESSINS INDUSTRIELS

Un dessin industriel est la configuration, le motif ou les éléments décoratifs originaux d'un objet manufacturé. Il faut que l'objet ait été fabriqué par un procédé industriel. Au Canada, l'enregistrement d'un dessin est valable pendant dix ans, sous réserve du paiement du droit prescrit.

Pour protéger un dessin, il faut l'enregistrer dans l'année qui suit sa publication. Seul le propriétaire du dessin peut présenter une demande à cet effet. L'enregistrement d'un dessin industriel s'effectue par le dépôt d'une demande auprès du commissaire des brevets.

LA PROTECTION DES OBTENTIONS VÉGÉTALES

Les phytogénéticiens se voient conférer un droit exclusif sur les variétés végétales nouvelles, distinctes, uniformes et stables qu'ils ont créées. Le certificat d'obtention est valable pour une période de 18 ans. Son titulaire peut produire et vendre du matériel de reproduction, utiliser la variété protégée pour produire d'autres variétés, utiliser des plantes ornementales ou des parties de ces plantes à des fins de publicité et accorder à d'autres la permission de faire de même. Les règlements existants protègent 23 catégories de plantes, et notamment les grains, les fruits, les légumes et les fleurs.

LA PROTECTION DES CIRCUITS INTÉGRÉS

Des particuliers peuvent présenter une demande en vue d'obtenir un droit exclusif sur la conception ou la «topographie» de circuits intégrés. Ce droit protège la topographie pendant une période de dix ans. Les demandes doivent être présentées au Canada dans les deux années qui suivent la première exploitation commerciale du circuit n'importe où dans le monde. La topographie peut être utilisée par d'autres à des fins d'analyse, d'évaluation, de recherche ou d'enseignement, mais ne peut l'être à des fins commerciales.

CHAPITRE 16 : *Le cadre réglementaire*

LES ÉCONOMIES DE marché ont besoin de la libre concurrence. Par contre, cette concurrence doit être équitable. Afin de le garantir, les gouvernements à travers le monde adoptent des lois et des règlements conçus pour protéger les entreprises des monopoles, de la détermination des prix, des délits d'initiés et des autres formes de comportement anticoncurrentiel. Parallèlement, les gouvernements adoptent des lois pour protéger les travailleurs, les consommateurs et l'environnement. À ce titre, le Canada suit les exemples, les précédents et les pratiques qu'on retrouve dans la plupart des autres pays industrialisés.

LA CONCURRENCE

La *Loi sur la concurrence* est le principal texte de loi portant sur la concurrence au Canada. Elle est destinée, comme son nom l'indique, à favoriser la concurrence entre les entreprises canadiennes. Pour y parvenir, le gouvernement a adopté une réglementation qui élimine les pratiques commerciales restrictives de nature criminelle comme les complots, les soumissions frauduleuses, la discrimination par les prix, les prix imposés et la publicité trompeuse. La Loi régit aussi des questions comme les fusions et les pratiques commerciales restrictives.

Les poursuites pénales en la matière sont faites devant des tribunaux pénaux normaux alors que les aspects civils relèvent du Tribunal de la concurrence, un tribunal administratif. On constate un moins grand nombre de poursuites civiles et de poursuites gouvernementales au Canada qu'aux États-Unis. Cela s'explique par des usages moins conflictuels en la matière dans le système juridique canadien.

Les fusions

Les fusions qui diminuent sensiblement la concurrence peuvent être interdites au moyen d'une ordonnance du Tribunal de la concurrence. Celui-ci prend en considération plusieurs facteurs :

- la façon dont le fusionnement touchera la concurrence étrangère;
- l'échec ou l'échec probable de l'une des entreprises;
- les produits de substitution qui sont ou seront disponibles;
- les entraves à l'accès au marché et les effets de la fusion sur ces entraves;
- la mesure dans laquelle il y aura concurrence après la fusion; et
- la possibilité que le fusionnement entraîne la disparition d'un concurrent.

Deux exceptions, ou défenses, peuvent être soulevées à l'encontre d'une demande d'annulation de fusion. La première concerne le cas où le fusionnement entraînera des gains en efficacité qui neutraliseront les effets de la diminution de la concurrence et la seconde concerne le cas où une entreprise à risques partagés est formée en vue d'entreprendre des programmes de recherche et développement spécifiques. Dans ces deux cas, on permettra la fusion.

Les abus de position dominante

Cette disposition de la loi a été adoptée pour tracer une ligne de démarcation entre le comportement productif et les agissements anticoncurrentiels des entreprises qui occupent une position dominante sur le marché. Il y a abus de position dominante lorsqu'une ou plusieurs personnes se livrent à des agissements anticoncurrentiels, tels l'intégration verticale d'installations ou de ressources rares nécessaires à des concurrents, l'achat de produits dans le but d'empêcher une baisse du prix des produits sur le marché, ou le fait d'obliger un fournisseur à ne vendre qu'à certains clients. Le Tribunal de la concurrence peut alors imposer diverses mesures correctrices.

LES LOIS ET LES RÈGLEMENTS SUR LE TRAVAIL

La législation sur l'emploi relève essentiellement des pouvoirs des provinces. Le Code du travail du Canada ne s'applique qu'aux activités qui présentent un intérêt général pour l'ensemble du pays ou deux provinces ou plus, et cela comprend la navigation, le transport ferroviaire et aérien et la radiodiffusion.

Les droits de l'homme, l'équité en matière d'emploi et les codes du travail

Les dispositions sur les droits de la personne, les pratiques équitables en matière d'emploi et la législation sur la rémunération égale et contre la discrimination sont intégrées aux codes canadiens du travail aux paliers fédéral et provinciaux et dans divers codes sur les droits de la personne. La discrimination en fonction de la race, de la religion, de la couleur, de la croyance, du sexe, de l'âge et d'autres éléments est interdite. Toutes les juridictions ont des lois qui obligent les employeurs à payer, à travail égal, la même rémunération aux hommes et aux femmes.

Les normes obligatoires d'emploi

Le salaire minimum, l'âge minimum de travail, le nombre d'heures de travail, les congés payés, de maternité et parentaux et les préavis de cessation d'emploi sont régis par les provinces.

Le salaire minimum

Toutes les provinces ont adopté des législations sur le salaire minimum. Les taux pour des travailleurs adultes ayant de l'expérience varient selon la juridiction et se situent actuellement entre 4 et 7 $ l'heure (voir tableau 3.7). Dans certaines juridictions, on a défini des taux particuliers pour les étudiants, les jeunes travailleurs, les stagiaires, les travailleurs agricoles, les employés de maison et d'autres catégories d'employés.

TABLEAU 3.7 :
Taux de salaire minimum par juridiction, 1995
(dollars par heure)

Juridiction	Taux
Fédéral	4,00
Terre-Neuve	4,75
Île-du-Prince-Édouard	4,75
Nouvelle-Écosse	5,15
Nouveau-Brunswick	5,00
Québec	6,00
Ontario	6,85
Manitoba	5,25
Saskatchewan	5,35
Alberta	5,00
Colombie-Britannique	7,00
Territoires du Nord-Ouest	6,50*
Yukon	6,72

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

L'âge minimum de travail

Le Code canadien du travail et diverses lois provinciales sur les normes d'emploi, les lois sur la sécurité, sur l'éducation et sur le bien-être fixent des âges minimums de travail en fonction du type de travail à réaliser.

Les horaires de travail

Les heures normales de travail sont fixées par voie législative dans chacune des provinces et des territoires, ainsi que par le Code canadien du travail. Les normes régissant la journée et la semaine de travail prévoient un nombre maximum d'heures pour lesquelles le salaire normal peut être versé. Les heures travaillées en surplus sont, en règle générale, rémunérées au taux des heures supplémentaires. En outre, les travailleurs doivent bénéficier d'au moins une journée de repos par semaine.

Les vacances annuelles et congés fériés

Les dispositions législatives adoptées par la plupart des provinces et des territoires, ainsi que par le Code canadien du travail, prévoient un minimum de deux semaines de vacances annuelles par année. La paye de vacances est normalement fixée à un minimum de quatre pour cent des gains annuels, et elle augmente de deux pour cent par semaine additionnelle de vacances à laquelle a droit l'employé.

En outre, des lois fédérales, provinciales et territoriales fixent un nombre minimum de congés fériés, qui varient de cinq à neuf selon l'administration. (Voir Annexe E.)

Les congés de maternité et les congés parentaux

Toutes les administrations ont adopté des lois qui prévoient des congés de maternité et des congés parentaux allant de 17 à 41 semaines. Dans la plupart des provinces, toute employée a droit au congé de maternité et à la sécurité d'emploi si elle a travaillé d'une façon continue pour son employeur pendant au moins un an. Six provinces (Manitoba, Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard, Québec, Alberta et Saskatchewan) ont également des lois prévoyant des congés de paternité et des congés d'adoption.

La cessation d'emploi

Tout employé d'une entreprise canadienne peut être renvoyé pour un motif valable, comme l'incompétence ou l'incapacité. Il peut aussi y avoir des mises à pied en raison d'un ralentissement des affaires, d'une restructuration ou d'un excédent de main-d'œuvre. Le renvoi peut faire l'objet d'une demande d'interprétation et d'une contestation.

Le Code canadien du travail et les codes du travail de toutes les provinces et les territoires exigent de l'employeur qu'il remette aux intéressés un avis de cessation d'emploi. Dans plusieurs provinces, l'employé a la même obligation d'aviser l'employeur avant de démissionner. Un préavis de mise à pied collective est obligatoire dans toutes les administrations canadiennes, sauf en Alberta, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Saskatchewan.

Les pensions

Le Régime de pensions du Canada, adopté en 1966, fournit aux travailleurs et à leurs familles une protection du revenu en cas de retraite, d'invalidité ou de décès. Les travailleurs rémunérés âgés de 18 à 70 ans ont accès au Régime peu importe l'endroit où ils habitent ou la profession qu'ils exercent (le Québec a un régime distinct comparable).

Le régime repose sur un système de cotisations et de prestations. Les employeurs et les employés cotisent des montants égaux, calculés sur le salaire de l'employé avec une limite de montant maximum fixée chaque année. À l'âge de 65 ans, l'employé peut toucher des prestations, mais il peut aussi choisir de reporter les prestations jusqu'à l'âge de 70 ans et continuer à cotiser. Il ne peut plus cotiser après 70 ans.

L'assurance-emploi

Le gouvernement fédéral s'apprête à mettre en œuvre un nouveau programme d'assurance-emploi qui remplacera le système précédent de protection du revenu. Avec le nouveau régime, les prestations de revenu seront calculées en tenant davantage compte du nombre d'heures travaillées.

Parmi les nombreuses modifications proposées, il y a la réduction des prestations versées sous le nouveau programme en 1996. Les déboursés aux personnes assurées en vertu du programme diminueront essentiellement du fait d'une réduction importante de 815 $ à 750 $ par semaine du plafond des revenus assurables. On s'attend à ce que cela génère des économies importantes pour les employeurs et les employés d'environ 900 millions de dollars par année. Il devrait y avoir des économies additionnelles d'environ 350 millions de dollars par année imputables à une légère réduction du taux de cotisation.

Les propositions comprennent également de nouvelles «prestations d'emploi» pour aider les chômeurs à trouver des emplois. Cela comprend des programmes comme l'aide au travail autonome et le partenariat pour la création d'emplois. Le Service national d'emploi est également amélioré en mettant en place des services à accès direct de recherche d'emploi compatibles et un système automatisé de renseignements sur le marché du travail.

Certaines des modifications proposées avec l'assurance-emploi, comme la législation sur le taux de cotisation plus faible, devraient être adoptées au début de 1996 et s'appliquer à compter du 1er janvier 1996. On s'attend à appliquer progressivement d'autres changements à compter de juillet 1996.

L'indemnisation des accidents du travail

Toutes les administrations ont en place des programmes d'indemnisation des accidents du travail, ainsi que des fonds qui sont versés à titre d'indemnités aux travailleurs souffrant de blessures et de maladies reliées au travail. Ces fonds sont financés par l'employeur à des taux obligatoires fixés pour chaque secteur d'activité et dans chaque cas par les commissions des accidents du travail de chaque province.

La santé et la sécurité au travail

Toutes les provinces ont, comme le gouvernement fédéral, adopté des lois, des pratiques et des mesures visant à promouvoir et à garantir la santé et la sécurité au travail. Les diverses administrations provinciales procèdent à des inspections des sites qui pourraient présenter des risques afin de veiller à ce qu'ils respectent les normes en matière de sécurité et de santé.

Les avantages sociaux

Les entreprises canadiennes offrent couramment à leurs employés des avantages sociaux qui ne sont pas imposés par la législation. Ceux-ci peuvent comprendre des régimes d'assurance, des régimes complémentaires de soins de santé et dentaires, ainsi que des plans d'assurance-salaire en cas d'invalidité à long terme.

Le personnel étranger

Les non-Canadiens peuvent accepter des affectations temporaires une fois qu'ils ont obtenu un permis de travail. L'obtention de ce permis incombe à l'employeur canadien éventuel. Pour qu'une offre temporaire soit approuvée, l'employeur doit faire la preuve qu'il n'a pas réussi à trouver un citoyen canadien (ou un immigrant ayant obtenu le droit d'établissement), qui possède les compétences nécessaires pour faire le travail.

L'EMBALLAGE ET L'ÉTIQUETAGE

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

Les conditions générales d'étiquetage

Si ce n'est de certaines exceptions, l'étiquetage bilingue est obligatoire sur les produits préemballés au Canada. La législation du Québec impose que les produits distribués dans la province aient des étiquettes en français ou qu'une version en langue française y soit jointe. La quantité doit être indiquée en unités métriques, et doivent aussi y apparaître le nom courant du produit et son poids net ainsi que la principale place d'affaires de la personne par qui ou pour qui le produit a été fabriqué. La loi réglemente également les normes de taille et de forme des contenants.

La *Loi sur les douanes* impose d'inscrire de façon claire et lisible le pays d'origine sur 60 catégories de marchandises. Si les produits ne sont pas étiquetés correctement, ils peuvent l'être à leur arrivée au Canada. On peut en donner comme exemples les produits à usage personnel et pour le ménage, la quincaillerie, les nouveautés et les articles de sport, le papier et les produits imprimés et les vêtements.

Les produits alimentaires

Les étiquettes apposées sur les produits alimentaires doivent indiquer le nom usuel et la quantité nette de l'aliment, ainsi que le nom et l'adresse de l'entreprise. En outre, une liste des ingrédients doit figurer sur la plupart des produits alimentaires préemballés. L'étiquetage de ceux-ci doit également fournir d'autres renseignements comme la date après laquelle le produit n'est plus de toute première qualité, la façon dont il convient de l'entreposer, les substances aromatiques artificielles qu'il renferme et, si le nombre de portions est indiqué, le poids par portion. Il n'est pas obligatoire de fournir sur l'étiquette des détails quant à la valeur nutritionnelle mais cela est recommandé étant donné les préférences des clients et la possibilité que le gouvernement réglemente ce secteur. On peut obtenir des renseignements dans ce domaine auprès d'Agriculture et Agro-alimentaire Canada, Direction générale de l'inspection des aliments. (Se reporter à la section des contacts de l'Annexe A.)

LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

L'intérêt de la population pour l'environnement continue à croître. C'est pourquoi les gouvernements régissent la destruction, la production et l'entreposage des déchets et fixent des limites à l'émission ou au rejet de contaminants dans l'environnement. Les administrateurs et les dirigeants d'une personne morale peuvent être tenus personnellement responsables de la violation d'une loi sur la protection de l'environnement.

LES TERRAINS ET LES AUTRES BIENS IMMOBILIERS

Au Canada, l'aménagement foncier pour des usages commerciaux, industriels, résidentiels, publics, récréatifs ou culturels est normalement réglementé par les provinces et, dans bien des cas, est aussi régi par les autorités municipales.

Tous les promoteurs doivent obtenir un plan officiel, un document énonçant les objectifs et les principes établis pour orienter l'aménagement de la municipalité. Ce plan, préparé par la municipalité mais approuvé par la province, tient compte de tous les facteurs sociaux, économiques et environnementaux pertinents. Il comprend des mécanismes réglementaires comme des règlements municipaux et des contrôles de systèmes pour le morcellement des terrains. Une réunion publique est convoquée pour discuter du plan.

Les règlements sur le zonage précisent le type de construction, leur hauteur, leur taille, l'emplacement, la surface au sol, l'espace, le caractère et l'utilisation des bâtiments ou des structures qu'il est possible de construire dans ce secteur, ainsi que la densité du développement. Avant qu'un arrêté sur le zonage ait force de loi, il doit y avoir eu au moins une réunion publique. Il est possible de faire appel de la décision de zonage d'une municipalité.

Les autres considérations retenues pour l'aménagement des sols sont de savoir si le secteur a été désigné comme zone de réalisation de projets d'amélioration communautaires. On veillera aussi au contrôle du plan d'emplacement et/ou des démolitions prévues.

CHAPITRE 17 : *Les programmes d'aide gouvernementale*

EN CHERCHANT À offrir un cadre attrayant aux entreprises, les gouvernements mettent essentiellement l'accent sur des politiques saines pour leur permettre de se développer et de prendre de l'expansion dans un climat économique stable et dans un cadre réglementaire raisonnable. Les gouvernements peuvent de plus fournir une aide directe aux entreprises au moyen de stimulants et de programmes d'aide. Les entreprises étrangères qui investissent au Canada peuvent tirer parti de nombre de ces programmes. Ceux-ci visent essentiellement le développement régional, la promotion du commerce et des investissements ou le développement des ressources humaines. Dans la plupart des cas, cette aide prend la forme de versements, remboursables ou non, jusqu'à un montant donné.

LES PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Il y a quatre programmes de développement régional financés par le gouvernement fédéral pour promouvoir le développement économique dans l'ouest du pays, dans le nord de l'Ontario, au Québec et dans le Canada atlantique. En mettant ces programmes en œuvre, le gouvernement fédéral travaille en étroite relation avec ses homologues provinciaux, le plus souvent sur une base de partage des frais (pour de plus amples renseignements, se reporter à l'Annexe A).

Au sein des régions, une vaste gamme de stimulants à l'investissement sont offerts par les gouvernements des provinces, par les régions et les administrations locales. Ceux-ci varient beaucoup et peuvent prendre la forme de contributions remboursables, de prêts sans intérêt ou à intérêt réduit, de formation, de stimulants fiscaux et de conseils aux entreprises.

LA PROMOTION DU COMMERCE ET DES INVESTISSEMENTS

Le gouvernement fédéral, surtout par l'intermédiaire de son ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), offre un certain nombre de programmes pour promouvoir le commerce et les investissements à l'échelle internationale. Les agents du Ministère peuvent fournir aux investisseurs éventuels des renseignements sur les possibilités d'investissement et les conseiller sur une vaste gamme de programmes gouvernementaux disponibles aux entreprises qui s'installent au Canada. (Se reporter à la section des contacts de l'Annexe A.)

Le Programme d'exonération des droits de douane

Dans l'ensemble de sa politique tarifaire et commerciale, le gouvernement fédéral offre aux entreprises installées au Canada divers programmes de remboursement des droits de douane. Ceux-ci permettent un remboursement total ou partiel des droits de douane et d'autres taxes payées ou à payer sur les marchandises importées. Ces programmes s'appliquent à une vaste gamme de situations et de catégories de marchandises.

Les programmes de remboursement qui présentent le plus d'intérêt pour les investisseurs étrangers éventuels sont le Programme de traitement intérieur, le Programme de drawback et de remise des droits et le Programme de la machinerie. Ce dernier prévoit le remboursement des droits de douane sur certaines machines et certains équipements qui ne sont pas disponibles auprès de fabricants canadiens. D'autres programmes aident les entreprises implantées au Canada quand elles utilisent des produits et des éléments taxables par ailleurs dans la production de marchandises destinées à l'exportation.

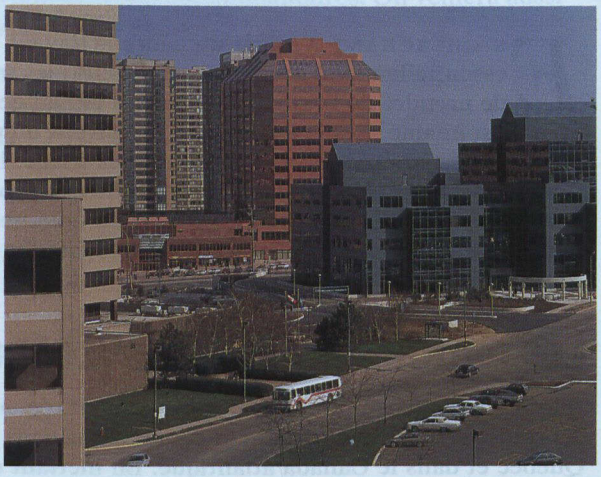
Mississauga - une ville où l'excellence règne

Mississauga est située à la limite ouest de Toronto métropolitain, à 90 minutes de la frontière américaine de Niagara et à seulement 20 minutes du centre-ville de Toronto. L'accord de libre-échange nord-américain a permis à plusieurs entreprises de tirer profit de la main-d'oeuvre compétente et des frais généraux plus bas afin de fabriquer à Mississauga les produits destinés pour les marchés nord-américains et européens.

À l'heure actuelle, la population de Mississauga est de 510 000 personnes; on s'attend à ce qu'elle atteigne 740 000 personnes à maturité. En tenant compte des communautés avoisinantes, plus de 1,4 million de personnes habitent à 25 kilomètres (15 milles) de distance du centre-ville de Mississauga.

Mississauga offre toutes les commodités modernes qu'on s'attendrait à retrouver dans un centre urbain de dimension importante; mais elle offre en plus un sentiment de sécurité personnelle. Les statistiques indiquent que le taux de crimes par personne est une fraction de celui de la plupart des villes de cette dimension.

Sept parcs pittoresques et des marinas incomparables sont situés le long des 14 kilomètres (9 milles) de la rive du lac Ontario. Les résidents et les visiteurs peuvent s'adonner aux sports nautiques, faire de la voile et des randonnées en bateau, dont des expéditions sur des bateaux nolisés pour pêcher d'énormes saumons et truites dans le lac Ontario. Le Living Arts Centre, qui doit ouvrir ses portes en 1997, explorera de nouvelles frontières dans le domaine de l'intégration de l'électronique aux arts visuels et aux spectacles. De plus, des événements sportifs de classe mondiale ainsi que des divertissements culturels sont offerts à seulement quelques minutes de distance, à Toronto.

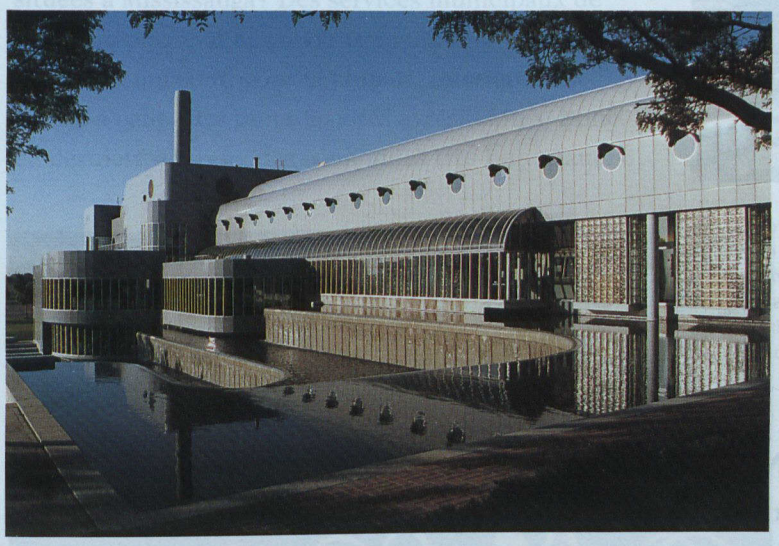


Le Mississauga City Centre comprend plus de 3 millions pi2 (300 000 mètres2) d'espace de bureau, le plus important centre d'achat dans l'est du Canada, plusieurs restaurants, un hôtel, et une importante communauté résidentielle dans les gratte-ciel. On prévoit augmenter l'espace de bureau à 20 millions pi2 (2 millions mètres2), de concert avec une croissance semblable dans les secteurs résidentiels, du détail et des commodités.

L'accessibilité est l'un des plus importants atouts de Mississauga. L'aéroport international Pearson, le plus achalandé du Canada, est situé au coeur de la ville, à 15 minutes de distance, au plus, de tout centre commercial de Mississauga. Cinq autoroutes et deux voies ferrées majeures desservent la ville. En fait, 164 millions de consommateurs dans deux pays sont à une distance de deux jours de route par camion de Mississauga.

UNE COMMUNAUTÉ TECHNOLOGIQUE

Grâce à l'accessibilité et aux ressources en main-d'oeuvre compétente de Mississauga, il est naturel que la ville comprenne une communauté importante de sociétés spécialisées dans les domaines de technologie avancée. Le répertoire commercial de Mississauga de 1995 comprend 656 compagnies d'informatique qui fabriquent de l'équipement ou des logiciels, qui entreprennent des recherches et de la mise au point ou qui maintiennent des sièges sociaux ou des entreprises de distribution, de formation ou de consultation à Mississauga. De même, on compte 286 entreprises dans le secteur biomédical. Bien sûr, il y a d'autres secteurs solides qui profitent grandement des avantages de Mississauga en termes d'emplacement et de ressources de main-d'oeuvre, des secteurs qui comprennent la fabrication des pièces automobiles, l'extrusion du plastique, les fibres optiques et l'imagerie, ainsi que l'équipement aérospatial. L'Association technologique de Mississauga vient compléter l'environnement technologique; elle compte plus de 100 membres et son effectif augmente rapidement.



Situé au coeur du Sheridan Science and Technology Park de Mississauga est le Xerox Research Centre of Canada. Les recherches sur l'imagerie effectuées dans cet établissement ont donné le produit d'avant-garde «Verdi Film», le premier film de qualité élevée utilisé pour les procédés d'impression et qui ne contient pas d'argent, une source de pollution majeure.

COMMODITÉS

Les tarifs pour l'électricité à Mississauga sont les moins élevés dans la région du Grand Toronto. Mississauga Hydro a consacré bien des efforts pour éviter les augmentations de tarifs, réduisant en fait ses tarifs dans les années récentes et améliorant la qualité de l'électricité offerte au point où elle se classe maintenant parmi les meilleures en Amérique du Nord. Le gaz naturel est facilement accessible à des prix très intéressants. Les sources d'eau abondantes de la ville sont tirées du Lac Ontario et transportées par une infrastructure construite pour répondre aux besoins futurs.

L'infrastructure de télécommunication de Mississauga est très sophistiquée, dépassant celle offerte par plusieurs villes concurrentes. Elle peut répondre aux exigences les plus élevées, grâce à des interrupteurs complètement numériques, des installations de câbles à fibres optiques disponibles dans tous les parcs commerciaux et des câbles d'anneaux à fibres optiques entièrement diversifiés et récupérables dans 14 des parcs.

DE L'ESPACE POUR GRANDIR

Plus de 8 000 acres (3 300 hectares) de terrain peuvent encore être développés à des fins commerciales. Ces terrains sont situés dans un centre urbain, permettant un accès facile au réseau d'autoroutes et à l'aéroport. Des normes d'expansion élevées ont été la règle depuis l'incorporation de la ville en 1974. Aujourd'hui, plus de 50 parcs commerciaux modernes occupés par le secteur privé offrent des emplacements excellents qui fournissent efficacité et qualité. Plusieurs ruisseaux, vallées et terrains boisés existants ont été soigneusement intégrés dans la conception des parcs commerciaux afin de procurer des milieux de travail plaisants et attrayants.

En plus de ses édifices de bureau et industriels de dimensions importantes, Mississauga compte plusieurs parcs commerciaux, dont un grand nombre offrent des environnements style «campus» très attrayants pour les industries à base de connaissances, ainsi que les sièges sociaux et les installations de vente et de distribution où l'image et les commodités offertes aux employés sont importantes.

UNE MAIN-D'OEUVRE COMPÉTENTE

Les employés qui travaillent pour des entreprises rationalisées et qui font partie des main-d'oeuvres habilitées doivent être très compétents. À Mississauga, presque 70 % de la main-d'oeuvre a fait des études post-secondaires et en fait, huit des universités les plus respectées et les plus importantes du pays ainsi que dix collèges techniques se trouvent à des distances qui se voyagent facilement.

Comme Mississauga compte quelques-uns des quartiers résidentiels les plus attrayants dans la région du Grand Toronto, une grande partie des diplômés de ces collèges et de ces universités ont choisi d'établir leur résidence à Mississauga. Il n'est donc pas très surprenant que les entreprises n'aient aucune difficulté à embaucher les personnes dont elles ont besoin pour réussir.

Ici, les compagnies ont accès à tous les niveaux de diplômés, des gens qui ont un doctorat, un baccalauréat ou une maîtrise, aux technologues et aux diplômés d'écoles secondaires ayant de solides connaissances dans le domaine des mathématiques, des langues et de l'informatique. En ce qui a trait aux entreprises internationales, la population multiculturelle de Mississauga assure la disponibilité d'un personnel ayant une facilité dans les langues européennes et de l'est.

TAXES ET GESTION FINANCIÈRE

Fait unique parmi les grandes villes de l'Amérique du Nord, Mississauga n'a pas de dettes! Non seulement n'a-t-elle pas de dettes, mais ses taxes sont peu élevées et elle a mis de côté des réserves importantes pour les exigences futures de son infrastructure.

La ville respecte depuis plusieurs années la philosophie de «payer à mesure qu'elle achète», mettant de côté des fonds pour ses besoins futurs dans un programme de dépenses en capital à cycle continu de dix ans. Donc, au lieu d'être obligée de faire un emprunt pour des projets d'immobilisations importants, Mississauga fait ce qu'on faisait dans l'ancien temps, elle économise. La ville gagne des intérêts sur les réserves investies, plutôt que de payer des intérêts sur l'argent emprunté.

Mississauga est fière de se comporter comme un commerce. Et pas comme n'importe quel commerce, mais comme un chef de file innovateur dans le secteur très concurrentiel des services. Pour les administrateurs de la ville de Mississauga, le mot «excellence» a une signification bien spéciale.

Qu'est-ce que cela signifie pour des compagnies situées à Mississauga? Des services municipaux de première classe et des taxes immobilières et commerciales qui sont, pour la plupart, inférieures de moitié à celles des municipalités avoisinantes. Donc, en dernière analyse, des économies très importantes.

L'AVENIR DE VOTRE ENTREPRISE

En raison de ses avantages uniques qu'aucun autre emplacement en Amérique du Nord peut offrir, Mississauga accueille plus de 15,000 entreprises de toutes dimensions, des sièges sociaux majeurs et des installations de fabrication importantes aux dépanneurs prospères.

Venez et faites partie de notre communauté de chefs de file commerciaux. Créez l'avenir de votre entreprise dans la «VILLE OÙ L'EXCELLENCE RÈGNE».

Pour une brochure de renseignements détaillée, appelez le Mississauga Economic Development Office au (905) 896-5016. En Amérique du Nord, composez le 1-800-456-2181.
Télécopieur: (905) 896-5931.
Ou communiquez par courrier électronique à karen.campbell@city.mississauga.on.ca.

L'hôtel de ville de Mississauga, ouvert en 1987, a une architecture qui sert de point de repère et attire des visiteurs de tous les pays au monde. Conformément à la philosophie de «payer au fur et à mesure» de Mississauga, l'édifice de 64 millions de dollars avait été complètement payé avant l'emménagement.

LES PROGRAMMES DE FORMATION À L'EMPLOI

Le gouvernement fédéral du Canada et les gouvernements provinciaux accordent une priorité élevée à la formation dans le cadre d'un effort généralisé pour disposer d'une main-d'œuvre hautement compétente. Un certain nombre de programmes de formation à l'emploi et de programmes de formation coopérative sont en place pour aider à faire correspondre les besoins de l'industrie et l'offre de compétences. Ces programmes permettent d'obtenir une aide financière importante pour les entreprises installées au Canada qui veulent assurer la formation et le recyclage des travailleurs canadiens.

Les programmes sont élaborés en consultation avec le secteur privé. Les employeurs qui participent aux programmes de formation coopérative, dans lesquels des étudiants passent une partie de leur année de scolarité à travailler dans des entreprises, ont été particulièrement satisfaits des résultats.

LES RENSEIGNEMENTS ET LES SERVICES

En plus d'administrer des programmes précis fournissant une aide directe aux entreprises, les agents du gouvernement, à tous les niveaux et partout au pays, sont disponibles pour fournir des renseignements et répondre aux questions sur la façon de faire des affaires au Canada. Ils constituent une ressource de grande valeur pour des renseignements généraux, pour obtenir des explications sur les politiques et les programmes ainsi que des conseils. C'est là un autre exemple qui montre bien la philosophie du gouvernement qui consiste à «faire des affaires». (Se reporter à la section des contacts de l'Annexe A.)

PARTIE 4 — *Les débouchés*

Introduction

LES TROIS SECTIONS précédentes ont mis en évidence les nombreux avantages qu'il y a à investir au Canada. Ceci s'applique à tous les investisseurs, indépendamment de la nature de leurs activités. Cette section aborde six secteurs industriels dans lesquels les investissements réalisés au Canada peuvent se traduire par une forte croissance. Il s'agit des technologies de l'information et des télécommunications, des soins de la santé, y compris de la biotechnologie, de l'agriculture d'affaires et de l'environnement. On trouvera ci-dessous de plus amples renseignements sur dix industries précises au sein de ces secteurs.

Ces industries affichent une forte capacité de croissance, sont bien placées pour desservir les marchés mondiaux et font beaucoup de recherche et de développement. C'est ce dernier élément qui les rend particulièrement attrayantes dans la mesure où il permet aux investisseurs de tirer parti des stimulants généreux du Canada à la R et D. Il faut toutefois garder à l'esprit que cette sélection ne constitue qu'un échantillon représentatif des possibilités offertes au Canada. Elle ne prétend en aucun cas être exhaustive. Il y a des débouchés attrayants dans de nombreux autres domaines de l'économie canadienne.

Partie 4 — Les débouchés

Introduction

Les trois sections précédentes ont mis en évidence les nombreux avantages qu'il y a à investir au Canada. Ceci s'applique à tous les investisseurs, indépendamment de la nature de leurs activités. Cette section aborde six secteurs industriels dans lesquels les investissements réalisés au Canada peuvent se traduire par une forte croissance. Il s'agit des technologies de l'information et des télécommunications, des soins de la santé, y compris de la biotechnologie, de l'agriculture d'affaires et de l'environnement. On trouvera ci-dessous de plus amples renseignements sur dix industries précises au sein de ces secteurs.

Ces industries affichent une forte capacité de croissance, sont bien placées pour dessiner les marchés mondiaux et font beaucoup de recherche et de développement. C'est ce dernier élément qui les rend particulièrement attrayantes dans la mesure où il permet aux investisseurs de tirer parti des stimulants généreux du Canada à la R et D. Il faut toutefois garder à l'esprit que cette sélection ne constitue qu'un échantillon représentatif des possibilités offertes au Canada. Elle ne prétend en aucun cas être exhaustive. Il y a des débouchés attrayants dans de nombreux autres domaines de l'économie canadienne.

CHAPITRE 18 : *Le secteur des technologies de l'information et des télécommunications*

LES TECHNOLOGIES DE l'information et les télécommunications (TIT) constituent l'un des secteurs industriels les plus dynamiques et les plus concurrentiels au Canada. Quatre de ces industries à plus forte croissance sont les produits de télécommunications, les logiciels, l'intégration de l'informatique et de la téléphonie et la géomatique.

LES PRODUITS DE TÉLÉCOMMUNICATIONS : BIEN IMPLANTÉS ET EN CROISSANCE

L'industrie des produits des télécommunications regroupe des entreprises qui fabriquent de l'équipement utilisé pour la commutation et la transmission de la voix, des données et de l'image. Cela comprend tout ce qui va du simple téléphone aux systèmes de transmission par fibres optiques et à l'équipement de multiplexage numérique. La valeur des expéditions de produits canadiens de télécommunications était d'environ dix milliards de dollars en 1994. La croissance annuelle au cours des cinq dernières années a été en moyenne de cinq pour cent.

Une industrie qui exporte

Le marché canadien accueille très bien les nouveaux produits de télécommunications. Comme c'est l'un de ceux aux plus forts taux de pénétration des systèmes téléphoniques au monde, les fournisseurs canadiens de services de télécommunications et leurs clients sont parmi les premiers à demander et à adopter de nouvelles technologies et de nouveaux services.

Le marché des fabricants de produits de télécommunications ne se limite toutefois pas au Canada. Cette industrie est en effet fortement axée vers les exportations. En 1994, celles-ci représentaient plus de la moitié de toutes les expéditions. L'intégration du marché nord-américain dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a fait apparaître un plus grand nombre de possibilités d'exportation aux États-Unis et au Mexique.

À l'échelle mondiale, le marché des produits de télécommunications était de 120 milliards de dollars US en 1993 et sa croissance au cours de la prochaine décennie devrait être forte. Les pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine s'efforcent de rénover leur infrastructure de communications. Les marchés plus développés projettent d'investir massivement dans des réseaux de télécommunications de pointe afin d'assurer la capacité concurrentielle de leurs économies qui font de plus en plus appel à l'information. Les débouchés pour les nouveaux produits sur ces marchés en expansion sont donc énormes.

Les producteurs canadiens offrent des produits de renommée mondiale

Il y a plus de 300 fabricants de produits de télécommunications qui emplaient au-delà de 45 500 personnes dans tout le pays. Ces entreprises sont surtout regroupées en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique. L'industrie est composée de multinationales ayant leur siège au Canada, de petites et moyennes entreprises spécialisées, ainsi que de filiales de grands fournisseurs internationaux. Les 30 plus grosses sociétés accaparent 90 pour 100 des revenus de l'industrie.

La plus grande société canadienne dans ce domaine est de loin Northern Telecom Ltd., installée en Ontario, qui produit tous les types d'équipement allant des systèmes de commutation numérique et de transmission par fibres optiques aux combinés téléphoniques, aux terminaux multimédia et systèmes de communications personnelles sans fil. Avec des revenus mondiaux de 8,9 milliards de dollars US en 1994 et 57 000 employés dans le monde, Northern Telecom est un des plus grands fabricants d'équipement de télécommunications au monde.

Un groupe de 30 entreprises plus petites et bien implantées ont également une réputation mondiale. On peut citer Newbridge Networks Corporation, Mitel Corporation, MPR Teltech, Glenayre, Gandalf Data Ltd., CYCNUS Technologies Inc., NBTel et NCA Microelectronics. Le reste de l'industrie est composé d'au-delà de 250 petites entreprises dotées de compétences spécialisées et visant des créneaux précis, tant sur le marché national qu'à l'étranger.

L'industrie canadienne des télécommunications est reconnue comme un leader pour la mise au point et l'utilisation de nouveaux produits. Parmi les domaines offrant de fortes possibilités de croissance, il y a les systèmes de transmission par fibres optiques, de communication de données, les réseaux et le multiplexage, les communications personnelles et les technologies de transmission sans fil, l'équipement installé chez le client et les applications multimédia, les systèmes de communication de pointe par satellite et l'autoroute nationale de l'information.

Le secteur industriel du Canada qui fait le plus de R et D

L'industrie des télécommunications ne peut rester concurrentielle que si elle tire parti de ses forces technologiques et qu'elle continue à pousser plus loin la frontière de la recherche et du développement. Elle a dépensé près de deux milliards de dollars en R et D, ce qui constitue environ un tiers de l'ensemble des dépenses des entreprises canadiennes à ce chapitre. Le leader est ici Northern Telecom Ltd., avec 1,5 milliard de dollars en dépenses de R et D. C'est l'entité qui dépense le plus d'argent en R et D au Canada. Les entreprises plus petites de cette industrie consacrent en moyenne de 10 à 12 pour 100 de leurs revenus annuels à la R et D.

Les réseaux de Centres d'excellence

Les réseaux de Centres d'excellence regroupent plus de 500 chercheurs de pointe du Canada travaillant dans les universités, dans l'industrie et au gouvernement. Leur objectif est de contribuer à accroître l'excellence de la recherche et à améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie du Canada. Deux des 15 réseaux retenus réalisent de la recherche dans le domaine des communications de pointe : l'Institut canadien de recherches en télécommunications (ICRT) situé à Montréal, au Québec, et Dispositifs, circuits et systèmes micro-électroniques intégrés à ultra grande échelle (MICRONET) de Toronto en Ontario.

Des alliances de R et D pour faire progresser la recherche en communications

Plusieurs alliances de R et D ont également permis de regrouper des chercheurs du milieu universitaire, de l'industrie et du secteur public. On peut citer les suivants : British Columbia's Advanced Systems Institute; Telecommunications Research Laboratories en Alberta et en Saskatchewan et le Centre canadien des communications maritimes à Terre-Neuve. Un certain nombre d'universités participent activement à la recherche dans le domaine des télécommunications et dans les secteurs connexes et ont mis en place des chaires de recherche industrielle dans des domaines spécialisés.

L'aide du gouvernement aux alliances de R et D

Le gouvernement fédéral et ses homologues provinciaux participent activement à la mise en place et au financement des initiatives de recherche appliquées à l'équipement de télécommunications avec les universités et l'industrie. Cette aide est fournie par le ministère fédéral de l'industrie, le ministère de l'Industrie (MI), le Conseil national de recherche (CNRC) et le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie (CRSNG). Le secteur des télécommunications et Industrie Canada ont créé le Comité canadien d'action sur les télécommunications qui favorisera une consultation et une coopération efficaces entre l'industrie et le gouvernement.

Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux participent également directement à la recherche en télécommunications. On procède en effet à des recherches dans divers laboratoires du gouvernement dans des domaines comme ceux des communications par large bande et sans fil, les réseaux numériques, la fibre optique, les satellites, les logiciels et l'intelligence artificielle.

L'INDUSTRIE DES LOGICIELS

L'industrie des logiciels est en pleine évolution. L'apparition de nouveaux systèmes d'exploitation, de nouvelles techniques de programmation et la convergence des technologies de l'information et des communications, transforment le marché des logiciels. De nouveaux débouchés apparaissent, qui constitueront des défis pour les leaders d'aujourd'hui de la mise au point des logiciels.

L'accès au marché nord-américain

Le marché nord-américain des logiciels, qui devrait dépasser les 70 milliards de dollars en 1996, représente au-delà de 50 pour 100 du marché mondial des logiciels. Cet accès au marché nord-américain permis par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) a été essentiel pour les sociétés implantées au Canada étant donné que les deux tiers des 100 entreprises les plus importantes du secteur ont réalisé au moins la moitié de leurs ventes à l'exportation.

Le marché canadien des logiciels est d'environ deux milliards de dollars. Les institutions financières restent les clients les plus importants mais, avec l'intégration des systèmes informatiques et téléphoniques, la demande de l'industrie des télécommunications pour de nouveaux logiciels prend rapidement de l'expansion et pourrait fort bien devenir sous peu le principal client. Le Canada est souvent à l'avant-garde des nouvelles tendances sur le marché. C'est ainsi que, au Canada, le mouvement qui consiste à abandonner les ordinateurs principaux au profit des postes de travail et des systèmes client-serveur implantés sur des PC est plus rapide qu'aux États-Unis.

Les entreprises canadiennes sont petites mais dynamiques

Il y a au Canada plus de 4 000 sociétés qui mettent au point des logiciels. Si la plupart sont petites, un certain nombre sont apparues comme des leaders mondiaux dans des créneaux précis. On pense ici à Corel, Cognos, Delrina, Alias, Logo et Softimage, chacune ayant acquis une réputation internationale dans son domaine.

En 1993, les producteurs de logiciels implantés au Canada ont généré des revenus de 1,6 milliard de dollars. Les 100 entreprises les plus importantes accaparaient les deux tiers de cette somme et avaient enregistré une augmentation de leurs revenus de 30 pour 100 par rapport à l'année précédente.

L'industrie canadienne des logiciels affiche particulièrement sa force dans les domaines des graphiques et de l'animation informatique, des outils et des langages de programmation de pointe, des systèmes d'information géographique, de l'enseignement et de la formation et du traitement des formulaires.

Une collectivité de chercheurs talentueux

Un certain nombre d'universités canadiennes sont reconnues mondialement pour leurs niveaux particulièrement élevés en mathématique et en informatique. D'après les grandes sociétés de logiciels, comme Microsoft Corporation, on y forme certains des programmeurs les plus talentueux au monde. Les programmes coopératifs entre l'industrie et les universités se sont avérés particulièrement efficaces, tant pour les étudiants que pour les entreprises.

En puisant dans un bassin de mathématiciens, de programmeurs, d'ingénieurs et de techniciens de haut niveau et en travaillant au sein d'une infrastructure de R et D fortement développée, un certain nombre d'organismes de recherche ont développé des compétences précises dans la mise au point de logiciels de pointe. (Voir tableau 4.1.)

TABLEAU 4.1 :
Quelques organismes canadiens de recherche travaillant à l'élaboration de logiciels de pointe

Alberta Research Council	Intelligence artificielle en temps réel, apprentissage automatique, robotique
BC Advanced Systems Institute	Systèmes experts pour les langues naturelles, protocoles de communication, vision artificielle, robotique
Centre de recherche informatique de Montréal	Formation assistée par ordinateur et interface utilisateur, systèmes à base de savoir, architecture parallèle, contrôle des processus et vision artificielle, reconnaissance de la voix, communications et réseaux
Centre de recherche sur la technologie informatique	Systèmes à base de savoir, vision artificielle, réseaux neuronaux, ingénierie des logiciels, communications et réseaux
Institut de robotique et de systèmes intelligents	Robotique, systèmes à base de savoir, perception computationnelle
PRECARN Associates Inc.	Robotique, systèmes experts pour l'analyse et le contrôle des processus, interface graphique, conception faisant appel au savoir, vision virtuelle
Volvox	Systèmes interactifs d'aide à la décision, imagerie satellite, cartographie

Source : Ministère de l'Industrie.

Les sociétés étrangères capitalisent sur les compétences canadiennes

À cause de l'excellente réputation du Canada dans le domaine de la mise au point des logiciels, un certain nombre de multinationales ont décidé de travailler à la mise au point de logiciels au Canada.

Le laboratoire d'IBM Canada a un mandat mondial pour élaborer des logiciels commerciaux destinés à l'ensemble de la gamme de produits d'IBM, ce qui englobe les langages de programmation, les outils de génie logiciels assistés par ordinateur et les bases de données relationnelles.

Oracle a décidé d'implanter au Canada son nouveau centre de recherches, qui se consacre à l'élaboration d'applications d'imagerie et de cartographie en quatre dimensions, parce que nous sommes les leaders dans les systèmes d'information géographique.

En procédant à la mise au point de logiciels au Canada, un certain nombre de sociétés étrangères ont conclu des alliances avec des sociétés canadiennes. Les nouveaux partenariats visent à renforcer les canaux de commercialisation, à ouvrir de nouveaux marchés et à mettre au point de nouveaux produits. (Voir tableau 4.2.)

L'INTÉGRATION DE L'INFORMATIQUE ET DE LA TÉLÉPHONIE : UN NOUVEAU DOMAINE À FORTES POSSIBILITÉS DE CROISSANCE

L'industrie de l'intégration de l'informatique et de la téléphonie est toute nouvelle et élabore de nouveaux produits, de nouveaux services et des systèmes intégrés pour la gestion de l'information dans un contexte multimédia. Par rapport au secteur des télécommunications, ce marché de l'intégration de l'informatique et de la téléphonie (IIT) n'en n'est qu'à ses balbutiements. On évalue le marché global à 450 millions de dollars en 1994 mais des analystes s'attendent à ce qu'il atteigne 6 milliards de dollars d'ici l'an 2000. L'augmentation de la demande des produits et des services de l'IIT sera alimentée dans une large mesure par les réductions de coût.

TABLEAU 4.2 :
Quelques alliances auxquelles participent des producteurs canadiens de logiciels

Société canadienne	Partenaire	Type d'alliance
Chancery Software Inc.	Apple Computer	Accord conjoint de commercialisation
HyperCube Inc.	Autodesk Inc.	Accord de licence
Micro Tempus Inc.	Microsoft Corp.	Transfert de technologie/ Accord conjoint de commercialisation
Object Technology International Inc.	IBM Corp.	Accord de mise au point de technologies
PenMagic Software Inc.	GO Corp.	Collaboration en technologie et commercialisation
Simware Inc.	Ericsson GE	Accord de commercialisation

Source : Ministère de l'Industrie.

L'industrie canadienne de l'IIT a su s'adapter rapidement aux défis du marché. Il y a maintenant un nombre important de sociétés qui lancent une vaste gamme de produits novateurs et à façon bien adaptés au contexte client-serveur et qui offrent des solutions multimédia, des interfaces conviviaux et qui sont en mesure d'assurer un soutien complexe du client. On s'attend maintenant à ce que le marché de l'IIT se déplace progressivement vers le secteur des petits bureaux et des gens travaillant à domicile.

Ce domaine laisse place à une vaste gamme de fournisseurs. Il n'y a pas une entreprise qui pourra à elle seule dominer le marché et fournir des solutions d'IIT complètes. On retrouve dans cette industrie certaines des plus grandes sociétés de télécommunications qui élaborent des produits d'IIT, dans des domaines comme la reconnaissance de la voix, et pour qui il s'agit d'un aspect de leurs activités. D'autres entreprises se consacrent exclusivement à l'élaboration de produits IIT.

L'industrie de l'IIT se compose d'un ensemble d'intégrateurs de systèmes et de développeurs qui se consacrent à la mise au point de solutions IIT totalement intégrées pour leurs clients. Les entreprises traditionnelles de télécommunications et d'informatique devront adopter des stratégies d'affaires souples pour ce nouveau marché qui ne fait qu'apparaître, et cela passera par la création de coentreprises, de partenariats et d'alliances stratégiques.

Le gouvernement fédéral a mis en place un programme spécial pour l'industrie de l'IIT appelé Initiative canadienne en IIT. Les objectifs de ce programme sont entre autres de faire la preuve des compétences de l'industrie canadienne et de l'aider à se positionner sur le marché mondial de l'IIT, d'attirer des investissements étrangers au Canada et de faciliter les alliances stratégiques.

LA GÉOMATIQUE

L'industrie de la géomatique fait appel à des technologies et à des services permettant l'acquisition, l'entreposage, l'analyse, la diffusion et la gestion de données à référence géographique. Les principales activités de cette industrie sont la cartographie et la levée de plans sur terre et en mer, la télédétection et le traitement d'images de même que les systèmes d'information géographique (SIG).

Le rôle central du Canada dans le développement de cette industrie est reconnu partout dans le monde, tout comme le sont ses réalisations. Cela n'est pas surprenant puisque la géographie de notre pays a imposé d'élaborer des solutions particulières pour la cartographie et l'arpentage de notre vaste territoire et de nos côtes. Les réalisations canadiennes marquantes ont été, entre autres :

- l'invention et l'application de la technologie SIG pour la gestion de la forêt à l'échelle nationale au cours des années 1960;
- la mise au point du premier système d'information cadastrale dans les années 1970 qui intègre l'arpentage, les documents relatifs au terrain, la cartographie de base et les propriétés;

- la création du premier système de carte électronique de navigation dans les années 1990 qui intègre des données hydrographiques numériques à la position en temps réel; et
- le lancement du premier système de satellite d'observation de la terre (RADARSAT) doté d'un radar à ouverture synthétique capable de pénétrer les couches de nuage et la nuit.

Les marchés à croissance rapide

On estime que le marché mondial des renseignements de nature spatiale dépasse les dix milliards de dollars et que son taux de croissance annuel se situe au-delà de 20 pour 100. Les spécialistes du domaine précisent que plus de la moitié du marché se trouve en Amérique du Nord actuellement mais qu'on assiste à une forte croissance en Extrême-Orient, avec dix pour cent du marché, ainsi qu'en Amérique latine. Les principaux clients sont ici les gouvernements et les entreprises publiques.

Le gouvernement fédéral évalue la valeur du marché national de la géomatique aux alentours de 750 millions de dollars et, de façon prudente, sa croissance à cinq pour cent par année. L'industrie canadienne a toutefois été en mesure d'accroître ses exportations à un rythme plus rapide jusqu'à un montant d'environ 250 millions de dollars. Les deux secteurs qui enregistrent les croissances les plus rapides sont la télédétection et les SIG.

Les petites entreprises de technologies de pointe

Parmi les 1 350 entreprises qui emploient 12 000 personnes, la plupart sont des PME dont les ventes annuelles sont inférieures à deux millions de dollars et la plupart ont moins de 50 employés. Elles ont toutefois mis au point des logiciels et des applications qui sont parmi les meilleurs au monde, en particulier dans le domaine des ressources naturelles et de la gestion de l'environnement.

L'industrie canadienne est en position de force dans les domaines de la cartographie, de l'arpentage géodésique de contrôle, de l'hydrographie, du traitement et du conseil en matière d'information géographique, de la photogrammétrie et de la cartographie cadastrale, de la télédétection, de la mise au point de logiciels et de la formation. Au niveau mondial, les entreprises canadiennes sont en bonne posture, sinon dominante, dans les domaines suivants :

- systèmes de radar aéroporté de pointe à haute résolution;
- produits et services de télédétection;
- électronique associée aux stations terrestres de réception de données de satellite;
- systèmes de traitement de l'image; et
- services et équipement de relevés géophysiques aéroportés.

Les possibilités de la R et D

Il y a des liens étroits entre l'industrie, les universités et les gouvernements pour la mise au point des technologies de la géomatique. Plusieurs instituts publics de recherche et plusieurs universités du pays ont une excellente réputation dans ce domaine et peuvent fournir à l'industrie les dernières innovations et les applications les plus récentes. On a constaté que ces organismes sont très spécialisés. Le tableau 4.3 indique les domaines de spécialisation de certains de ces organismes.

Le secteur privé : des technologies de niveau mondial

Étant donné l'importance des ressources naturelles pour l'économie canadienne et la priorité accordée à la gestion de l'environnement, les entreprises canadiennes ont mis au point une vaste gamme d'applications des technologies de la géomatique.

Dans le domaine des renseignements hydrographiques, les entreprises canadiennes offrent des systèmes de pointe.

International Submarine Engineering Ltd. a conçu le DOLPHIN, un véhicule semi-submersible télécommandé équipé d'un sondeur par secteur à faisceaux multiples et positionné par un système différentiel de positionnement global (GPS) pour fournir des renseignements de cartographie sous-marine.

TABLEAU 4.3 :
Quelques organismes canadiens de recherche en géomatique

Centre de recherche	Domaines de spécialisation
Département de géographie Memorial University, Terre-Neuve	SIG/Télédétection et interaction homme-ordinateur
Atlantic Centre for Remote Sensing Nouvelle-Écosse	Télédétection aéroportée par satellite de l'océan et du littoral
Department of Surveying Engineering University of New Brunswick, Nouveau-Brunswick	Cartographie de l'océan, GPS, développement de systèmes et gestion de renseignements terrestres
Centre de recherche en géomatique Faculté de foresterie et de géomatique de l'Université Laval, Québec	Mise en œuvre de SIG, incertitude des données, SIG en temps réel et temporel et géomatique de la forêt
Centre d1application de télédétection Université de Sherbrooke, Québec	Intégration télédétection/SIG et recherche d'applications en gestion des ressources et en contrôle de l'environnement
Institute for Space and Terrestrial Science Université York, Ontario	Mise au point de détecteurs pour satellite et télédétection quantitative
Centre for Land Information Management Université de Toronto (Erindale), Ontario Department of Survey Science	Applications SIG/systèmes experts et gestion de renseignements terrestres
Department of Geography Université de Waterloo, Ontario	Analyse d'imagerie digitale et développement d'applications de télédétection
Département de géographie Université de Western Ontario, Ontario	Mise au point de logiciels de SIG sur PC
Department of Geomatics Engineering University of Calgary, Alberta	Positionnement satellite, navigation des véhicules et intégration des systèmes
Alberta Research Council Alberta	Intégration des SIG et des systèmes à base de savoir et application des SIG à la gestion des ressources, aux problèmes de l'environnement et géologiques
Forest Information Resource Management Systems (FIRMS) Group University of British Columbia, Colombie-Britannique	Intégration de la télédétection et des SIG pour la gestion des ressources
Department of Geography University of Victoria, Colombie-Britannique	Présentations cartographiques, mise au point d'applications de SIG et application de la télédétection aux problèmes de la forêt et de la géographie

Le système d'analyse et d'intégration de renseignements sur les glaces de MacDonald Dettwiler and Associates Ltd. permet de dresser la cartographie des glaces en mer ainsi que de fournir des services de contrôle et de prévision pour l'Arctique canadien, la région de l'Atlantique et les Grands Lacs.

Universal Systems Ltd. offre un système de traitement de renseignements hydrographiques conçu spécialement pour traiter les données recueillies par les sondeurs.

Dans le domaine de la cartographie et de l'arpentage des ressources terrestres, les entreprises canadiennes sont également à l'avant-scène au niveau international.

Nortech Surveys (Canada) Inc. a mis au point un système unique aéroporté d'acquisition de données appelé Digital Video Geographic (DVG) pour dresser un inventaire des routes et de la forêt.

EASI/PACE, un logiciel de PCI Enterprises, affiche à distance des images optiques et radar. Le système est utilisé à l'échelle internationale pour contrôler et cartographier les ressources, l'utilisation de la terre et l'environnement.

CARIS est le logiciel de SIG élaboré par Universal Systems Ltd. qui offre une topologie complète et une structure de données tridimensionnelle réelle dans un contexte à balayage/vectoriel intégré.

Oracle Corporation Canada met au point un prolongement du Système de gestion de la base de données relationnelles Oracle qui permettra la gestion efficace de données multidimensionnelles, à référence géographique et spatio-temporelles.

L'importance des exportations

Avec des produits et des systèmes de pointe fiables qui ont fait leurs preuves sur le marché national, les sociétés canadiennes de géomatique se tournent de plus en plus vers les marchés étrangers pour y trouver des débouchés. Un domaine dans lequel ces débouchés sont importants est celui des renseignements sur le littoral. Il y a au-delà de 120 États côtiers qui prétendent prétendre à des zones économiques exclusives, mais la majorité d'entre eux n'ont pas l'infrastructure nécessaire en géomatique marine pour appuyer leur prétention de souveraineté.

Soutenus par des taux de croissance élevés de leur économie, les gouvernements des pays d'Asie consacrent davantage de ressources au développement de leurs infrastructures. Ces grands projets nécessitent des produits et des services de géomatique. De plus, l'Asie présente des défis environnementaux complexes qui nécessiteront des systèmes de renseignements à référence géographique de pointe. Un grand nombre de sociétés canadiennes de géomatique ont déjà acquis une excellente réputation dans nombre de ces pays dans le cadre de projets d'aide au développement réalisés par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) du gouvernement fédéral.

S'ajoute à cela que les partenariats entre les secteurs public et privé dans l'industrie ont aidé à la pénétration de nouveaux marchés, en particulier dans les pays en développement. Cette approche stratégique a porté fruit au Mexique où un consortium canadien industrie-gouvernement a emporté un important contrat pour moderniser le programme de cartographie du pays.

Sur les marchés plus développés des États-Unis et de l'Europe occidentale, qui continueront à représenter une part importante du marché mondial de la géomatique, les sociétés canadiennes connaissent du succès en vendant leurs produits au secteur privé. Des alliances d'affaires internationales facilitent cette réussite à l'exportation.

LES PERSPECTIVES

Les perspectives pour les produits canadiens de télécommunications, les logiciels, les IIT et la géomatique sont particulièrement intéressantes, tant pour les sociétés bien implantées ayant des marchés partout dans le monde que pour les petites entreprises s'occupant de produits hautement spécialisés qui ne font qu'apparaître. L'excellente infrastructure de R et D et le bassin de scientifiques, d'ingénieurs et de novateurs talentueux permettra à ces industries de rester à l'avant-scène de la technologie dans le monde.

Qu'ils recherchent de nouvelles possibilités d'investissement, qu'ils envisagent de confier des mandats globaux de R et D ou d'élaboration de produits à des filiales ou qu'ils cherchent à conclure des alliances stratégiques, les investisseurs étrangers qui s'intéressent aux télécommunications, aux logiciels et à l'IIT trouveront quantité de débouchés au Canada.

CHAPITRE 19 : *Le secteur de l'électronique*

LA DEMANDE POUR les produits et les services électroniques continue à augmenter rapidement, en partie à cause de l'explosion des technologies de l'information et des télécommunications. Cela se vérifie particulièrement pour le secteur de la micro-électronique et des matériaux électroniques. Il y a toutefois également d'autres secteurs utilisant l'électronique, comme ceux des lasers et de l'optoélectronique, qui assistent à une relance de la croissance alors que des débouchés apparaissent dans des domaines complètement nouveaux.

L'INDUSTRIE DE LA MICRO-ÉLECTRONIQUE

L'industrie canadienne de la micro-électronique est formée d'environ 30 sociétés dont la plupart sont petites et spécialisées. Elles emploient environ 6 000 personnes. La production totale, qui était d'environ 700 millions de dollars en 1993, devrait doubler d'ici 2001. L'essentiel de la production micro-électronique du Canada continuera à être destinée pour l'essentiel au secteur des produits de télécommunications dont la composante micro-électronique augmente à un taux de 20 pour 100 par année. Un autre marché qui enregistre une croissance est celui des applications multimédia pour les ordinateurs personnels. La plupart des sociétés canadiennes de micro-électronique disposent d'importantes installations d'essais en plus de leurs installations d'assemblage de prototypes pour leurs propres produits.

Les entreprises les plus importantes, comme Northern Telecom Ltd., Mitel Semiconductor, IBM Canada et Gennum Corporation fabriquent essentiellement pour leurs propres besoins. Dans le cas des circuits intégrés, le principal sous-secteur de l'industrie, les deux tiers de la valeur de la production du Canada sont destinés à la consommation intérieure.

L'élément international

Outre ces éléments «nationaux», l'industrie est caractérisée par un volet international important. C'est ainsi que 70 pour 100 des circuits imprimés qui ne sont pas destinés à l'utilisation interne dans la société sont exportés. Environ 55 pour 100 du marché canadien de 1,2 milliard de dollars est alimenté par des importations.

Du point de vue de l'investisseur étranger, cela traduit la possibilité de remplacement des importations sur le marché canadien. Mais ce qui est surtout important, c'est qu'une entreprise implantée au Canada a accès au vaste marché nord-américain des semi-conducteurs évalué plus de 30 milliards de dollars.

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les droits de douane sur les composantes micro-électroniques et l'équipement d'essai ont été éliminés. L'ALÉNA comprend également des règles d'origine claires pour l'application du traitement préférentiel. Celles-ci incitent les entreprises qui ne sont pas implantées en Amérique du Nord à mettre au point et à fabriquer leurs produits dans la région. Quand les tarifs douaniers seront totalement éliminés, les zones de maquiladoras du Mexique, secteurs en franchise, cesseront de présenter des avantages particuliers. Le contexte attrayant des affaires du Canada et sa main-d'œuvre compétente constituent des avantages importants pour l'entreprise qui s'y installe.

En plus de leur vaste expérience avec les sociétés américaines, plusieurs sociétés canadiennes ont également tissé des liens à l'étranger, en particulier en Europe. C'est ainsi que Gennum Corporation a conclu une entente avec EM Microelectronics de Suisse pour utiliser son processus de semi-conducteur à oxyde de métal complémentaire à basse intensité. C-MAC a deux de ses six installations en dehors de l'Amérique du Nord. Primetech Electronics Inc. a une usine en Belgique qui fabrique des produits pour l'aviation. ATI Technologies Inc. a un bureau à Munich, en Allemagne.

Les points forts technologiques

Parallèlement aux avantages conférés par les stimulants fiscaux à la R et D, à une solide infrastructure en recherche et à l'accès au marché nord-américain, l'industrie canadienne de la micro-électronique dispose d'un certain nombre d'avantages technologiques qui seront attrayants pour l'investisseur éventuel. On peut citer :

- les produits numériques audiovisuels;
- les circuits bipolaires à faible voltage;
- les circuits intégrés de silicone sur mesure;
- les puces hybrides;
- la fabrication de circuits de montage en surface;
- le traitement de signaux numériques; et
- le cryptage des données.

En plus de pénétrer le marché nord-américain lucratif des semi-conducteurs, les sociétés canadiennes ont élaboré des capacités particulières dans huit grands domaines :

- la conception des circuits intégrés de télécommunications;
- la conception de circuits intégrés linéaires;
- la conception de circuits intégrés à façon et standard;
- les modules hybrides et à puces multiples;
- les appareils photodétecteurs à circuits intégrés;
- les appareils à micro-ondes à circuits intégrés;
- les appareils vidéo et multimédia; et
- le matériel de procédé.

Un appui solide à la R et D

Trente-deux universités au Canada font de la recherche en micro-électronique et dans des domaines connexes. Un grand nombre de groupes de recherche universitaire ont des relations avec l'industrie et le gouvernement dans le cadre de projets conjoints. On peut ici en citer deux : la Société canadienne de micro-électronique et MICRONET.

La Société canadienne de micro-électronique a été créée pour contribuer au contexte de la recherche dans les universités canadiennes en offrant des services qui facilitent la conception et les essais de circuits intégrés. Outre les 32 universités, la Société regroupe également 15 membres de l'industrie. Depuis 1984, plus de 2 700 conceptions ont été réalisées et plus de 18 000 puces intégrées ont été expédiées aux concepteurs des universités. La Société fonctionne avec l'aide d'une subvention annuelle de cinq millions de dollars du gouvernement fédéral.

MICRONET est un réseau de centres d'excellence pour les appareils, les circuits et les systèmes micro-électroniques pour l'intégration à ultra grande échelle. Créé en 1989, il contribue à la recherche dans neuf grandes universités (Victoria, Calgary, Manitoba, Windsor, Waterloo, Toronto, Carleton, McGill et Université du Québec) comptant sur plus de 70 chercheurs d'expérience et 250 étudiants diplômés. Seize industries et cinq organismes gouvernementaux adhèrent également à ce réseau. Avec un budget annuel d'environ 3 millions de dollars, son mandat a été renouvelé en 1994 pour quatre ans.

Le gouvernement fédéral exploite deux organismes de recherche ayant des compétences solides en micro-électronique. L'Institut des sciences des microstructures du Conseil national de recherches réalise des recherches sur les appareils électroniques de pointe, sur l'optoélectronique et sur la photonique. Avec plus de 100 chercheurs et techniciens, l'Institut dispose de laboratoires en

acoustique et traitement du signal, en procédés avancés, en matière condensée, en physique des dispositifs, en épitaxie, en microfabrication, en optoélectronique, en physique quantique, en surfaces et interfaces et en couches minces.

Le CNRC entreprend des recherches sur les nouveaux appareils et circuits micro-électroniques, en particulier ceux à base de semi-conducteurs composés comme l'arséniure de gallium (GaAs) ou l'arsénite d'aluminium-gallium (GaAlAs). On y procède également à des recherches sur les méthodes pour évaluer la fiabilité à long terme de ces appareils et leur résistance à diverses formes de radiation.

Les gouvernements provinciaux participent également directement à la recherche et au développement en micro-électronique. C'est ainsi que le Alberta Microelectronics Centre (AMC) conçoit et fabrique des puces au silicone et réalise de la recherche dans plusieurs domaines, y compris le micro-usinage du silicone pour les détecteurs et la modélisation des procédés des propriétés des couches minces. L'AMC offre également des services à l'industrie et aux établissements d'enseignement qu'intéressent aux technologies électroniques de pointe.

Ortech International, en Ontario, réalise des recherches sur les matériaux électroniques, y compris les semi-conducteurs à couches minces pour les détecteurs de gaz, l'habillage et l'intégration des détecteurs.

L'industrie de la micro-électronique, avec l'aide financière du gouvernement, a mis en place plusieurs consortiums précommerciaux de R et D. L'Association canadienne de dessin semi-conducteur regroupe quatre entreprises (Newbridge, Gennum, Mitel et MOSAID) pour stimuler le développement des technologies nécessaires à la conception et à la fabrication des circuits intégrés. Cette association gère un programme de 45,5 millions de dollars dont la moitié est financée par le gouvernement ontarien.

Le Consortium canadien sur l'optoélectronique de l'état solide (CSOES) réalise des recherches en optoélectronique intégrée pour conférer à l'industrie un avantage concurrentiel dans la conception de nouveaux produits et de nouveaux systèmes. Le CSOES a des installations au sein de l'Institut des sciences des microstructures. Parmi les membres du consortium, on peut citer Bell Northern Research, EG&G Optoelectronic Canada, MPR Teltech Ltd., l'Institut national d'optique, le Centre de recherche sur les communications, T Labs et le CNRC. Son programme quinquennal de 40 millions de dollars a commencé par s'intéresser à l'utilisation de l'arséniure de gallium et étudiera par la suite la technologie du phosphure d'indium.

Le Strategic Microelectronics Consortium (SMC) a été lancé en 1991 pour accroître la capacité du Canada en micro-électronique en établissant des liens entre les sociétés dans le cadre de projets de collaboration. Son budget initial de 37 millions de dollars pour quatre ans lui a permis de mettre l'accent sur trois domaines : les technologies des appareils, des emballages et des applications. Le SMC regroupe actuellement 27 membres de l'industrie représentant l'essentiel de l'industrie de la micro-électronique au Canada. Ce consortium constitue un important point de contact pour les sociétés étrangères qui souhaitent étudier la possibilité d'alliances avec des entreprises canadiennes de micro-électronique.

En plus des consortiums de recherche de l'industrie, il y a plusieurs associations industrielles qui gèrent des réseaux nationaux pour les sociétés canadiennes. On peut citer l'Association canadienne de technologie de pointe, l'Association canadienne de la technologie informatique et Électro-Fédération Canada. (Se reporter à la section des contacts à l'Annexe A.)

La protection de la propriété intellectuelle

Au Canada, les brevets bénéficient d'une protection de 20 ans. À compter de juin 1993, des améliorations ont été apportées à la *Loi sur les brevets* qui précise les modalités de dépôt, d'examen et d'attribution de brevets. De plus, des particuliers peuvent faire des demandes de droits exclusifs concernant la conception, ou la topographie, de circuits intégrés. La *Loi sur les topographies de circuits intégrés* du Canada assure une protection de dix ans.

L'INDUSTRIE DES MATÉRIAUX ÉLECTRONIQUES

L'industrie des matériaux électroniques fait partie du domaine plus vaste des matériaux de pointe, qui regroupe un large spectre de nouveaux matériaux et de nouveaux processus permettant la conception et la fabrication de produits disposant de propriétés nouvelles et améliorées. Les matériaux électroniques servent à la fabrication des appareils semi-conducteurs, des éléments à micro-ondes et optoélectroniques et des céramiques électroniques. Il s'agit de matériaux à forte valeur ajoutée aux premières phases du cycle de vie du produit qui permettent de disposer des capacités nécessaires dans toute une gamme d'industries.

Comme dans le cas de l'industrie de la micro-électronique, il n'y a qu'un petit nombre de PME à travailler uniquement dans ce domaine. L'essentiel est réalisé par de grandes entreprises pour lesquelles les matériaux électroniques ne représentent qu'une partie de l'ensemble des revenus de la société. Malgré cela, c'est un domaine qui attire une part considérable des efforts de R et D des entreprises.

Cette industrie n'est pas facile à définir en termes statistiques. Toutefois, certaines évaluations prévoient que le marché mondial des semi-conducteurs, des éléments optoélectroniques et des céramiques électroniques dépassera les 300 milliards de dollars d'ici l'an 2000. L'Amérique du Nord représente une part importante de ce marché, probablement plus de 40 pour 100. Le taux annuel de croissance pour le reste de la décennie devrait se situer aux alentours de 14 pour 100.

Le marché canadien des matériaux électroniques est évalué à plus de 2,5 milliards de dollars. L'essentiel de la demande est satisfait par des importations, ce qui implique, comme dans le cas de la micro-électronique, qu'il y a largement place pour les investisseurs étrangers voulant construire des installations de production au Canada pour alimenter le marché national ainsi que les clients nord-américains.

Une petite industrie de produits de pointe

L'industrie canadienne des matériaux électroniques est petite mais dynamique et est totalement intégrée sur le marché nord-américain. Constituée de plus de 60 entreprises qui se consacrent à la conception et à la fabrication d'appareils à semi-conducteurs, d'éléments optoélectroniques et de céramiques électroniques, sa production nationale est de 650 millions de dollars dont plus de la moitié est exportée.

Les entreprises canadiennes offrent des produits et des processus novateurs allant de fenêtres conceptuelles sur les technologies de demain à la mise au point de produits répondant à des besoins précis. Certains de ceux-ci sont énumérés au tableau 4.4.

Une solide collectivité de chercheurs universitaires

Un grand nombre d'universités canadiennes réalisent des recherches de pointe dans des domaines comme la supraconductivité, les circuits intégrés à l'arséniure de gallium (GaAs), le traitement au laser de l'arséniure de gallium, le traitement au laser des longueurs d'ondes optiques, les semi-conducteurs à couche fine, la métallisation par contact et les polymères pour les applications électroniques.

Les travaux des 19 groupes de recherche mentionnés ici ne constituent qu'un échantillon des activités sophistiquées de R et D auxquelles on se livre dans les universités et les instituts de recherche du Canada. Nombre de ces groupes travaillent en association étroite avec des partenaires de l'industrie.

Ces bassins d'expertise sont liés à l'échelle nationale au moyen de MICRONET, le réseau canadien de centres d'excellence (voir ci-dessus à la rubrique Industrie de la micro-électronique.) Les autres réseaux de recherche importants concernant l'industrie des matériaux électroniques comprennent La Société Micro-électronique de Sherbrooke Inc. et l'Institut national d'optique (Québec), le Centre sur la recherche et la productivité (Nouveau-Brunswick), le Ontario Centre for Materials Research et le Centre canadien des micro-électroniques (Ontario), le Strategic Microelectronics Consortium, l'Alberta Research Council et l'Alberta Microelectronic Centre (Alberta).

TABLEAU 4.4 :
Quelques sociétés canadiennes du secteur de la micro-électronique

Sociétés	Principaux marchés
SOCIÉTÉS DE CONCEPTION ET DE FABRICATION DE CIRCUITS INTÉGRÉS	
Northern Telecom Ltd.	Télécommunications
Mitel Corporation	Télécommunications
Gennum	Amplificateurs linéaires
Newbridge	Transmission de données
LSI Logic Canada	Conception à façon
FABRICANTS D'APPAREILS À MICRO-ONDES ET OPTOÉLECTRONIQUES	
Antel	Photodétecteurs
Data Images	Affichage à cristaux liquides
Optotek	Circuits intégrés monolithiques et affichage à diodes électroluminescentes
Optoelectronics	Fibres optiques
EG&G	Photodétecteurs
Silonex	Photodétecteurs
FABRICANTS DE CÉRAMIQUES ÉLECTRONIQUES ET DE COMPOSANTS POUR CÉRAMIQUE ÉLECTRONIQUE	
Aastra Advanced Ceramics	Céramiques piézo-électriques, céramiques supraconductrices, détecteurs de céramique
BM Hi-Tech Inc.	Céramiques piézo-électriques, détecteurs, transducteurs
Lakeside Electronics Ltd.	Céramiques piézo-électriques, pâtes pour couche mince
Philips Cables Ltd.	Câbles de fibres optiques
CTF Systems Inc.	Céramiques supraconductrices
MPB Technologies Inc.	Produits à façon à base de céramique

Source : NGL Consulting Ltd.

LES LASERS ET L'OPTOÉLECTRONIQUE

L'industrie canadienne des lasers et de l'optoélectronique est parmi les plus novatrices en termes de technologie au pays. Des entreprises de laser et d'optoélectronique bien implantées ont permis d'enregistrer une croissance dynamique et d'accroître la présence mondiale de ces entreprises canadiennes. Le contexte excellent de la recherche et du développement, allié à la compétence et à la solidité de sa collectivité scientifique, ont permis de disposer d'un interface productif et rentable entre les collectivités commerciales, institutionnelles et universitaires.

Les débouchés canadiens

Un grand nombre de sociétés canadiennes utilisant les lasers et l'optoélectronique accueillent volontiers les alliances stratégiques avec des sociétés ou des instituts de recherche étrangers qui s'intéressent aux aspects suivants :

- la production ou la vente en Amérique du Nord;
- la distribution de produits de pointe dans leurs marchés d'origine;
- la mise en place de nouvelles capacités pour des produits et des services;

- la multiplication des capacités actuelles; ou
- l'élargissement des programmes de recherche.

Comme le marché national du Canada dans le domaine des lasers et de l'optoélectronique dépasse la capacité de production du pays de 250 pour 100, il y a d'énormes possibilités pour les sociétés étrangères qui veulent constituer des alliances stratégiques ou investir directement.

Les entreprises américaines constateront que le marché canadien est identique au leur en termes de produits et de protocoles, que les tendances y sont comparables et les possibilités de croissance importantes. Les possibilités de R et D sont organisées autour d'une base de ressources techniques et en gestion très compétentes mais moins coûteuses et de la possibilité de multiplier la rentabilité des dollars dépensés en R et D, qui est plus importante qu'aux États-Unis. Les entre

TABLEAU 4.5 :
Universités canadiennes réalisant des recherches sur les matériaux électroniques

Université et département	Domaine de recherche
Simon Fraser, Physique	Nouveaux matériaux magnétiques utilisant l'inclusion des solides. Identification des «shallow donor» dans les semi-conducteurs III-V utilisant la magnétophotoluminescence.
Colombie-Britannique, Physique	Préparation propre de substrat pour l'épitaxie à rayon moléculaire.
Alberta, Physique	Préparation et étude d'un nouveau supraconducteur élevé Tc.
Guelph, Chimie et biochimie	Film pellicule de silicone amorphe préparé par réduction électrochimique.
Waterloo, Physique	Supraconducteurs de céramique à température élevée.
Toronto, Métallurgie et matériaux	Traitement au laser de l'arséniure de gallium.
Toronto, Ingénierie électrique	Circuits intégrés à l'arséniure de gallium.
Toronto, Physique	Polymères pour applications électroniques.
McMaster, Institut des matériaux	Croissance de cristaux simples de supraconducteurs à température élevée.
McMaster, Physique	Étude de la supraconductivité de deux oxydes élevés Tc.
McMaster, Ingénierie physique	Système de métallisation par contact pour les semi-conducteurs II-V.
Windsor, Ingénierie des matériaux	Fine pellicule piézo-électrique et céramiques supraconductrices.
Queen's, Physique	Fabrication de fine pellicule de céramiques électroniques.
Collège royal militaire, Physique	Caractérisation des propriétés diélectriques, piézo-électriques et pyroélectriques de matériaux de céramique.
McGill, Chimie	Synthèse des organopolysilanes et applications sous forme de précéramiques et de matériaux électroniques.
École polytechnique de Montréal, Physique	Traitement au laser des guides d'ondes optiques.
Sherbrooke, Physique	Supraconducteurs à température élevée.
Concordia, Chimie	Études structurelles et électroniques des conducteurs ioniques. Supraconducteurs à température élevée.
Laval, Ingénierie et métallurgie	Tous les appareils optiques de guidage d'ondes bistable formés de verre dopé semi-conducteur.

Source : NGL Consulting Ltd.

prises implantées au Canada ont accès à un grand nombre de nouvelles technologies novatrices élaborées dans les universités et les instituts de recherche canadiens qui continuent à attirer des concepteurs et des scientifiques de niveau mondial.

L'ALÉNA permet aux gens d'affaires canadiens, américains et mexicains de voyager sans encombre pour leurs activités de vente, de commercialisation et de collaboration. Le personnel professionnel et de recherche engagé dans les catégories d'activités suivantes bénéficie de privilèges d'entrée temporaire :

- recherche et conception;
- fabrication et production;
- installation et formation; et
- service après vente.

Dans le cas des sociétés européennes et asiatiques qui cherchent de nouveaux marchés, le Canada constitue une entrée au marché nord-américain de 2,8 milliards de dollars par année dans les domaines du laser et de l'optoélectronique. Ce marché nord-américain pour les lasers commerciaux est évalué à 40 pour 100 du marché mondial et le marché de l'optoélectronique devrait atteindre 43 pour 100 de ce marché mondial d'ici la fin de la décennie.

En plus des nombreux attraits que présente l'implantation d'une entreprise au Canada soulignés dans les sections précédentes, il y a des avantages stratégiques dans le secteur du laser et de l'optoélectronique. Il faut tout d'abord signaler que les tendances concernant les produits, les protocoles et la technologie sont les mêmes au Canada qu'aux États-Unis. Il n'y a donc pas de modifications additionnelles à apporter aux produits pour le marché américain. En second lieu, une entreprise nouvellement implantée acquiert plus facilement de la crédibilité et une bonne réputation sur le marché canadien plus petit avant de s'attaquer au marché américain. En troisième lieu, grâce à l'ALÉNA, pratiquement tous les tarifs douaniers sur les lasers et les produits optoélectroniques fabriqués dans les pays membres de l'ALÉNA (et commercialisés entre eux) ne sont plus soumis à des tarifs douaniers ou bénéficient de tarifs diminuant progressivement.

Les tendances des marchés nord-américains

Les marchés nord-américains des lasers et de l'optoélectronique connaissent une période de profonds changements. La livraison des produits industriels doit maintenant tenir compte des restrictions budgétaires et des coûts de la commercialisation. Alors que les marchés de défense rétrécissent et qu'il faut se recentrer sur les marchés commerciaux, un grand nombre d'entreprises de photonique ont décidé de se consacrer à la fabrication de produits commerciaux à des prix abordables. C'est ce qui explique que la demande de lasers et de produits optoélectroniques n'a jamais été aussi importante et que la nécessité de limiter les coûts est plus importante que jamais.

Les tendances décrites ci-dessous mettent en évidence un certain nombre de nouveaux débouchés commerciaux pour les entrepreneurs, les fabricants et les chercheurs de ces industries.

- Les améliorations à la performance des lasers comme les puissances volumiques élevées, la durée plus courte des impulsions, de plus grandes largeurs de bande, une sélectivité spectrale améliorée et des longueurs d'ondes plus courtes ouvriront des débouchés commerciaux sans précédent dans les domaines de la médecine, de l'aérospatiale et des produits de consommation.
- L'élargissement des applications laser assurera la croissance des lasers à cavité externe ou des optiques pour réglage des rayons comme les lentilles, les miroirs, les prismes et les filtres.
- La généralisation des fibres optiques et la croissance du secteur des télécommunications continueront à entraîner des améliorations dans les technologies de multiplexage, de commutation et d'amplification.
- Le besoin de détecteurs optiques précis et versatiles continuera à augmenter alors que de nouveaux produits et de nouveaux systèmes seront dotés de capacités de détection.
- Les marchés chercheront une plus grande intégration avec les logiciels interactifs qui contrôlent et interrompent l'information détectée.

- L'intégration des lasers et des éléments optiques dans des appareils plus gros et plus complexes dont la fonction n'a rien à voir avec le traitement optique continueront à dynamiser le marché. On pense, entre autres, à l'emballage rapide, à l'inspection des semi-conducteurs et à la vérification des étiquettes pharmaceutiques. Les sociétés s'occupant de technologies optoélectroniques et lasers continueront à adapter leurs programmes de commercialisation pour établir des liens avec les entreprises non spécialisées.

Les produits et les technologies de pointe

L'industrie dynamique du laser et de l'optoélectronique du Canada est composée d'environ 100 entreprises visant des créneaux précis. Elles sont réparties en quatre sous-secteurs : les systèmes et les produits laser, les systèmes et les conceptions optoélectroniques, les fabricants de composants optoélectroniques et les fabricants d'appareils optoélectroniques.

Les sociétés de ces sous-secteurs se sont, depuis plusieurs décennies, bâti une réputation d'innovation et de mise au point des produits qui les place à l'avant-scène dans leur domaine. Les PME comme les grandes entreprises sont présentes sur la scène internationale. Le tableau 4.6 cite quelques-unes de leurs réalisations.

Une solide communauté de recherche

Les développements constatés dans l'industrie canadienne ont bénéficié de la recherche dans le secteur public. Au-delà de 50 universités et collèges élaborent et utilisent les technologies lasers et optoélectroniques. Le tableau 4.7 donne des exemples de recherches réalisées dans les universités et collèges canadiens.

Nombre de ces universités sont liées entre elles à l'échelle nationale par le Réseau canadien de centres d'excellence. D'autres instituts et organismes gouvernementaux contribuent à cette recherche. On peut citer l'Institut national d'optique, le Conseil national de recherches du Canada et le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie.

Deux groupes provinciaux de recherche active dans le domaine des lasers et de l'optoélectronique sont Ortech International, de l'Ontario, et le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ). Dans de nombreux cas, les conseils provinciaux de recherche travaillent étroitement avec l'industrie et les universités pour contribuer au développement technique.

TABLEAU 4.6 :
Réalisations des entreprises canadiennes dans le domaine des lasers et de l'optoélectronique

Société	Province	Réalisations
Applied Physics Specialties	Ontario	A produit le premier enduit commercial au carbone dur
Bomen Hartmen & Braun	Québec	Leader mondial en spectroscopie à infrarouge
Canstar Communications	Ontario	A reçu un contrat de 80 millions de dollars pour fournir des systèmes de communication optique destinés à interrelier le système de transport de New York
Dalsa Inc.	Ontario	A élaboré et commercialisé la gamme de produits CCD Turbosensor, qui fait appel à la technologie de la digitalisation
EXFO E.O. Engineering Inc.	Québec	Leader mondial de l'équipement d'essai de fibres optiques
Focal Technologies Inc.	Nouvelle-Écosse	Première production mondiale de joint rotatif multipasse de fibre optique
GSR Inc.	Alberta	Fabricant du laser le plus sophistiqué de coupe industrielle de vêtements CAO/SAO
Hughes Leitz Optical Technologies Ltd.	Ontario	Lentilles spéciales haute performance réalisées sur Technologies Ltd. commande pour les systèmes de projection IMAX et OMNIMAX
Hymarc Ltd.	Ontario	Le seul détecteur à balayage laser sur le marché conçu pour coordonner les machines à mesurer
Lumonics Inc.	Ontario	Plus important fabricant de lasers industriels au CO_2 Yag et pulsés et leader sur le marché du marquage au laser
MPB Technologies Inc.	Québec	Mise au point des premiers multiplexeurs de connexion sous-marine pour le système de télécommunications transatlantique par fibres optiques
Mitel Corporation	Ontario	A vendu plus de 150 000 systèmes PBX et offert le premier système mondial de signalisation pour réseau privé numérique entre Londres et New York
Northern Telecom Ltd.	Ontario	Premier à annoncer et mettre en marché une gamme complète d'équipement totalement numérique de commutation et de transmission
Optech Inc.	Ontario	Leader mondial de la technologie des bathymètres à lidar
Opto-Electronics Inc.	Ontario	Premier fabricant des plus rapides photodétecteurs au monde et des sources lumineuses à diodes lasers
Optotek Ltd.	Ontario	Conception et fabrication de la tête d'impression à diodes électroluminescentes la plus sophistiquée pour l'utilisation sur les presses électroniques
Seastar Optics Inc.	Columbie-Britannique	Première entreprise à commercialiser un pilote à diode laser à très faible bruit
Spar Aerospace Ltd.	Ontario	Maître d'œuvre du programme spatial canadien et principal fournisseur de sous-systèmes de satellite pour le marché international de la communication et de la surveillance
Vortek Industries Ltd.	Columbie-Britannique	Conception et fabrication du système de lampe à arc le plus puissant au monde pour les utilisateurs scientifiques et industriels

TABLEAU 4.7 :
Recherche des universités canadiennes sur les lasers et l'optoélectronique

Université	Département	Province	Domaine de recherche
Simon Fraser	Physique	Colombie-Britannique	Traitement laser pour le micro-usinage
Colombie-Britannique	Physique	Colombie-Britannique	Diagnostics des plasmas de fusion laser
Victoria	Ingénierie électrique	Colombie-Britannique	Système programmable de manipulation de laser
Alberta	Ingénierie électrique	Alberta	Mise au point du laser chirurgical Raman
Saskatchewan	Sciences	Saskatchewan	Microscope à balayage laser Confocal
Manitoba	Physique	Manitoba	Dynamique moléculaire dans des gaz et des liquides compressés avec éparpillement laser
Carleton	Chimie	Ontario	Spectroscopie d'émissions lasers pulsées
Guelph	Physique	Ontario	Spectroscopie aux rayons lasers de solides moléculaires cryogéniques
Ottawa	Ingénierie électrique	Ontario	Contrôle multidétecteur pour les robots mobiles autonomes
Waterloo	Chimie	Ontario	Caractérisation de la flamme en utilisant la fluorescence induite par laser plan
Toronto	Ingénierie électrique	Ontario	Études laser de la photochimie adsorbate
McMaster	Chimie	Ontario	Traitement de matériaux assisté par laser pour les applications optoélectroniques
Western	Chimie	Ontario	Spectroscopie laser des jets de molécule colorés
Queen's	Ingénierie électrique	Ontario	Optimisation de la conception des appareils optiques intégrés
York	Physique	Ontario	Diagnostics lasers de l'atmosphère
McGill	Ingénierie électrique	Québec	Spectroscopie laser des impuretés dans les solides
École Polytechnique	Physique	Québec	Traitement laser des guides d'ondes optiques
Concordia	Ingénierie civile	Québec	Anémomètre doppler à laser pour la mesure de l'écoulement de l'air
Laval	Physique	Québec	Interaction des pulses de laser femtoseconde intense avec les atomes
New Brunswick	Physique	Nouveau-Brunswick	Optique quantique et spectroscopie laser
Dalhousie	Physique	Nouvelle-Écosse	Détecteurs optiques
St. Francis Xavier	Physique	Nouvelle-Écosse	Dispersion des électrons à partir d'atomes dans un champ laser intense
Prince Edward Island	Sciences	Île-du-PrinceÉdouard	Photolyse d'éclair laser d'ylides et d'oxydes de carbène et de carbone.

CHAPITRE 20 : *Les secteurs des soins de la santé et de la biotechnologie*

LES ÉTRANGERS QUI investissent dans le secteur canadien des appareils médicaux et des produits pharmaceutiques peuvent profiter de scientifiques, de chercheurs, et de personnel technique hautement compétent dans le domaine de la santé, avoir de l'aide du gouvernement dans un cadre réglementaire favorable, bénéficier d'une infrastructure bien développée ainsi que d'excellents services de soutien relevant des secteurs de la micro-électronique, des matériaux industriels de pointe et de la biotechnologie.

Le système réglementaire du Canada dans ce domaine a acquis une solide réputation grâce à ses normes élevées. En complément d'un système de soins de la santé respecté à l'échelle internationale, il a permis de doter le secteur de la fabrication des produits de santé d'une image favorable et d'un soutien réel.

Le Canada a une longue tradition de travail de pionnier dans le domaine des produits de soins de la santé. C'est ainsi qu'on y a mis au point le premier stimulateur cardiaque au monde et la première unité de thérapie du cancer au cobalt-60. S'inspirant de cette tradition, les initiatives canadiennes en sciences et en technologie ont continué à susciter une recherche en soins de la santé qui est à la toute pointe de la technologie et met l'accent sur des créneaux offrant des débouchés à l'échelle mondiale.

LE SECTEUR DES APPAREILS MÉDICAUX

En 1993, le Canada a produit des appareils médicaux d'une valeur totale de 1,65 milliard de dollars, dont 538 millions de dollars ont été exportés. Pour répondre à la demande nationale, nous avons importé une valeur d'environ 1,7 milliard de dollars d'appareils médicaux. Cela indique bien qu'il y a des possibilités pour les investisseurs étrangers sur le marché canadien.

Les marchés

Le Canada est l'un des dix plus grands marchés au monde pour les appareils médicaux avec une consommation nationale en 1993 évaluée à 2,8 milliards de dollars. La consommation par habitant de ces appareils est la quatrième au monde derrière celles des États-Unis, du Japon et de l'Allemagne. Environ la moitié de cette consommation prend la forme de fournitures médicales et chirurgicales. La figure 4.1 indique la part relative des divers types de produits sur le marché.

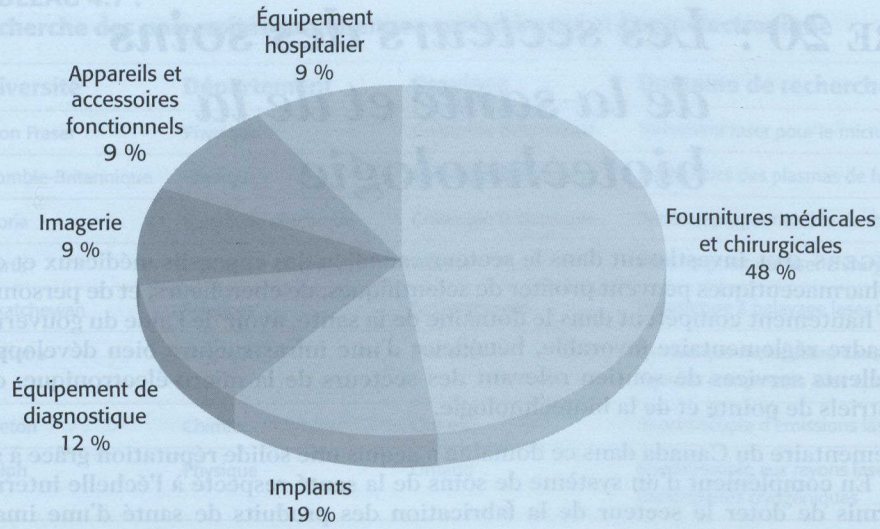
En plus des possibilités sur le marché national, les producteurs canadiens ont facilement accès au marché nord-américain qui, en 1993, a importé des appareils médicaux pour une valeur totale de cinq milliards de dollars US. Toujours en 1993, environ 60 pour 100 des exportations canadiennes d'appareils médicaux étaient destinées aux États-Unis. Les relations commerciales intenses entre le Canada et les États-Unis profitent tout particulièrement au secteur des appareils médicaux étant donné que les États-Unis représentent la moitié du marché mondial des produits de soins de la santé.

Le Canada est un emplacement fort intéressant pour les sociétés fabricant des appareils médicaux qui visent les marchés mondiaux étant donné que les appareils médicaux fabriqués au Canada et destinés à l'exportation doivent respecter uniquement la réglementation du pays importateur.

Une infrastructure et une collectivité de la recherche bien développées

En ce qui concerne les dépenses de R et D, le secteur des soins de la santé est le second en importance au Canada, après celui des télécommunications. Les dépenses totales de R et D en soins de la santé, des secteurs public et privé, ont atteint 1,5 milliard de dollars en 1994 et connaissent une croissance annuelle moyenne de 14 pour 100 depuis 1988. Environ 100 millions de dollars

Figure 4.1 : Marché canadien des appareils médicaux, 1993



Source : Association canadienne des fabricants d'équipement médical, *Enquête annuelle sur les tendances de la production de l'industrie des appareils médicaux,* 1993.

de ces dépenses totales concernent le secteur des appareils médicaux, un montant qui devrait augmenter sensiblement avec la mise en place des réseaux d'évaluation clinique.

Le contexte dans lequel se déroulent les affaires et la recherche au Canada assure un appui solide au secteur des appareils médicaux. Au cours des dernières années, les scientifiques, les médicins et les ingénieurs canadiens ont contribué de façon importante au domaine de la chirurgie, du diagnostic, de la médecine et du génie biomédical.

Les universités sont responsables d'un peu plus de la moitié des dépenses totales de R et D en soins de la santé du Canada. L'industrie en engage environ 20 pour 100, à peu près la même part que les hôpitaux et les centres de recherche. Il y a au-delà de 100 installations d'essais cliniques dans les hôpitaux, les universités et les organismes indépendants du pays.

Les nombreux réseaux de centres d'excellence, qui permettent à l'industrie d'avoir accès aux chercheurs de pointe du Canada dans les domaines de la recherche fondamentale, appliquée et clinique, présentent une importance particulière pour le secteur des appareils médicaux. L'un des principaux objectifs de ces réseaux est de mettre l'accent sur les partenariats entre la collectivité de la recherche en soins de la santé du Canada et le secteur industriel pour stimuler la recherche, développer les compétences des scientifiques et accroître les connaissances techniques.

Sept des 15 réseaux de centres d'excellence du Canada réalisent de la recherche concernant directement la médecine ou les appareils médicaux. On a prévu, pour la période de quatre ans qui se terminera en 1997, un budget de 80,6 millions de dollars pour cinq de ces réseaux qui sont le Réseau canadien de recherche sur les bactérioses, le Réseau canadien sur les maladies génétiques, le Réseau sur l'ingénierie des protéines, le Réseau des centres d'excellence sur les maladies respiratoires Inspiraplex et le Réseau des neurosciences.

Le Conseil national de recherches du Canada (CNRC), le principal organisme de recherches en sciences et en technologie du gouvernement fédéral, a consacré environ 42,5 millions de dollars au cours de l'exercice 1993-1994 à la R et D en soins de la santé.

Le Toronto métropolitain, avec un réseau de plus de 55 hôpitaux et centres de recherche affiliés, est le troisième centre de recherche sur les appareils médicaux en Amérique du Nord. La Faculté de médecine de l'Université de Toronto, la plus importante école de médecine en Amérique du Nord, compte 3 700 membres du corps professoral. La pratique de la médecine étant comparable au Canada à ce qu'elle est aux États-Unis, le Canada est un emplacement parfaitement adapté pour le travail clinique sur les appareils médicaux.

Les points forts de l'industrie

L'industrie canadienne des appareils médicaux a développé de nombreux points forts dans des domaines de pointe de la technologie comme les appareils cardio-vasculaires, l'équipement de diagnostic, l'orthopédie, la prosthétique et l'orthoptique, les techniques d'imagerie médicale et de cartographie du cerveau et les biomatériaux. (Voir tableau 4.8.)

TABLEAU 4.8 :
Compétences canadiennes particulières dans le domaine des appareils médicaux

Fournitures médicales/chirurgicales	Éléments jetables, instruments, lasers, équipement et fournitures respiratoires, traitement des plaies
Diagnostic	Biotechnologie, instrumentation, équipement de laboratoire, réactifs, in vitro
Imagerie et médecine nucléaire	Rayons X et ultrasons, traitement de l'image y compris en trois dimensions, thérapie par radiation, appareils d'intervention et jetables, produits radiopharmaceutiques
Implants	Cardio-vasculaire, infusystèmes, appareils ophtalmiques, orthopédiques et dentaires
Appareils et accessoires fonctionnels	Prothèses, aides au bain, verres de contact, aides auditives, incontinence, orthostatique, réhabilitation, aides à la mobilité et sièges
Dentaire	Fraises, appareils à stériliser, alliages pour amalgames dentaires, unités de traitement, appareils orthodontiques, thermoformage
Informatique	Systèmes d'information des soins de la santé
Équipement hospitalier	Dialyse, robotique, équipement de contrôle, salle d'opération, équipement de stérilisation/décontamination, mobilier

Les programmes d'aide et la réglementation du gouvernement

Les gouvernements fédéral et provinciaux se sont engagés à contribuer à la croissance de l'industrie des appareils médicaux au Canada. En plus de stimulants fiscaux généreux fournis par les deux niveaux de gouvernement, il y a plusieurs programmes conçus pour aider les compagnies d'appareils médicaux installées au Canada à mettre au point de nouvelles technologies et de nouveaux produits.

Au niveau fédéral, ces programmes sont gérés par le Programme national de recherche et développement en matière de santé, le Conseil de recherches médicales et le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie.

Afin de conserver des normes élevées de sécurité et de fiabilité, les appareils médicaux sont régis par le gouvernement fédéral au moyen de la réglementation sur les appareils médicaux qui tire ses pouvoirs de la *Loi sur les aliments et drogues*.

Tout en étant caractérisé par des normes élevées pour les produits de la santé, le système réglementaire canadien se distingue également par le caractère minimal des exigences à respecter pour la majorité des appareils médicaux. C'est ainsi que par opposition aux pratiques américaines, les appareils médicaux fabriqués au Canada ne sont pas tenus d'obtenir une approbation réglementaire dans le cas des produits destinés à l'exportation. Les exportateurs canadiens sont alors simplement tenus de certifier que leurs produits sont conformes à la réglementation du pays importateur.

LA VILLE DE LONDON EN ONTARIO

GAGNANTE SUR TOUS LES TABLEAUX

Une collectivité peut-elle à la fois être un centre d'activités commerciales très dynamique et d'avant-garde et offrir un cadre de vie familiale sécuritaire et paisible ? Sans équivoque, la réponse est « oui » : c'est le cas de London, en Ontario.

Une étude effectuée récemment par la société KPMC Management Consulting indique que lorsqu'il s'agit des coûts d'exploitation liés à une activité commerciale, la ville de London est tout à fait concurrentielle par rapport à quatre villes américaines comparables et que, dans le domaine de l'élaboration des logiciels, ces coûts y sont les plus bas. « Nous n'avons aucune difficulté à persuader les gens du fait que London est une ville où la qualité de vie est très élevée, explique la mairesse, Dianne Haskett. Mais il ne faut pas oublier d'insister sur les nombreux avantages qui en font un centre d'activités commerciales de tout premier plan. »

LA SANTÉ AVANT TOUT

London compte parmi les chefs de file nord-américains en matière de soins de santé et de recherche médicale. La ville compte trois hôpitaux d'enseignement et elle est le siège de la faculté de médecine de l'Université de Western Ontario, du John P. Robarts Institute (le plus grand établissement privé de recherche médicale au Canada), et de nombreux autres établissements de recherche. London est reconnue à l'échelle internationale en tant que centre de recherche et de traitement dans les domaines des accidents cérébro-vasculaires, de la transplantation d'organes et de la chirurgie se rapportant à l'épilepsie. Les chercheurs y contribuent à l'avancement des connaissances ayant trait au sida, à la maladie d'Alzheimer, à la thérapie génique, et à l'imagerie médicale avancée. À London, quelque 22 400 emplois sont attribuables au secteur de la santé, qui engendre 1,1 milliard de dollars dans l'économie de la région.

Cet atout offre des occasions et des perspectives de développement et de croissance sans égal. La présence du University Research Park, où déjà plus d'une vingtaine de sociétés et d'organismes se sont installés, favorise le transfert de la technologie.

DES GENS « BRANCHÉS »

L'infrastructure des télécommunications de London est comparable ou supérieure à celle de New York, d'Atlanta, de Boston et de Chicago. Grâce à une main-d'œuvre diversifiée et bien formée, London est devenue le plus important centre canadien de communications téléphoniques, comptant plus d'un millier de télé-vendeurs.

L'infrastructure de pointe dont dispose la ville de London en matière de télécommunications sert d'assise au réseau LARG*net. Accessible aux milieux médical, de l'enseignement et de la recherche de London, le réseau fait appel au mode de transmission asynchrone et à la fibre optique. Un nouveau segment du réseau, LARG*health, vise à servir de régistre de dossiers médicaux à l'échelle communautaire et à permettre aux personnes qui administrent des soins de communiquer entre elles par voie électronique.

ATOUTS TRADITIONNELS ET IDÉES NOVATRICES

Depuis le milieu du XIXe siècle, London est un important centre régional d'activités commerciales. De nombreuses industries et sociétés nationales et multinationales en ont établi les solides fondements. Canada Trust, London Life, Kellogg's, 3M, CAMI, Siemens, General Motors et Labatt's, ne sont que quelques-unes des plus renommées.

Le Conseil national de recherches du Canada établira sous peu le nouvel Institut des technologies intégrées de fabrication, dans le Research Park de London, ce qui aura pour effet de galvaniser le secteur manufacturier déjà très dynamique de la ville. Walter Petryschuk, directeur du nouveau centre, estime que la présence de l'Institut rejaillira sur la région toute entière en offrant un atout supplémentaire certain pour les investisseurs éventuels, puisque les fabricants seront attirés par l'idée d'y trouver une vaste gamme de ressources pour répondre de façon concrète à leurs besoins.

Dotée d'une structure économique diversifiée et bien implantée, London est devenue le pôle d'attraction de nombreuses entreprises spécialisées dans l'élaboration de logiciels et dans les technologies de l'environnement.

À PROXIMITÉ DE TOUT ET EN MESURE DE CROÎTRE

London est située à deux heures à peine de Détroit et de Toronto, sur le parcours de la route principale qui relie la grande région industrielle du Canada au Nord-Est des États-Unis. Elle se trouve à huit heures de route d'un périmètre qui englobe quelque 150 millions de personnes. Les services ferroviaires permettent d'atteindre de nombreuses destinations tant au Canada qu'aux États-Unis et quelque 70 vols par jour sont accessibles à l'aéroport international de London.

Grâce à un vaste projet d'annexion réalisé en 1993, la ville de London dispose d'une impressionnante réserve de terrains à divers stades d'aménagement et d'un inventaire des immeubles accessibles.

UNE ADMINISTRATION MUNICIPALE EFFICACE

En 1992, un magazine spécialisé d'envergure nationale désignait la ville de London comme étant la ville la mieux administrée au pays. On y soulignait la faiblesse des taux d'imposition et du taux de criminalité, l'excellence des services de transports en commun et de l'état des routes, et l'efficacité et les méthodes de fonctionnement modernes du service de police. En 1995, une enquête nationale réalisée à l'échelle nationale par un autre magazine vantait la qualité des services de soins de santé de la ville et ses normes élevées en matière de traitement des eaux et de gestion des déchets.

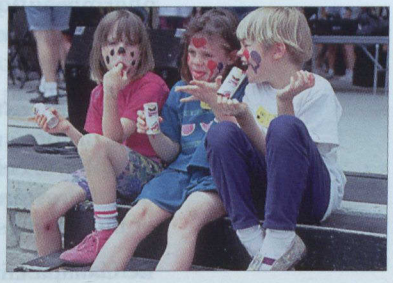
Le bureau de développement économique de la ville dispose d'une base de données étendue contenant des renseignements sur le marché, les fournisseurs, les coûts de la main-d'œuvre et des services publics, les taux d'imposition, et les lieux d'activités industrielles et commerciales de la région. Ainsi, il est en mesure de renseigner et d'aider toute entreprise intéressée.

LA FORMATION CONTINUE

Comptant une population de quelque 25 000 étudiants, l'Université de Western Ontario est l'une des meilleures au Canada. Le Fanshawe College offre par ailleurs plus de 85 programmes de formation professionnelle dans les domaines des arts appliqués et de la technologie, en plus des programmes de formation sur mesure adaptée aux besoins des entreprises de la région. Près de la moitié des travailleurs de London ont reçu une formation post-secondaire.

LA VIE RÊVÉE

La ville de London est aussi renommée pour ses boulevards bordés d'ombre, la beauté de ses parcs et le charme de son architecture victorienne. Soucieuse et fière de ses traditions, elle n'en est pas moins une ville moderne et dynamique. Elle compte un parc imposant d'habitations à prix abordables, des établissements scolaires de qualité et elle jouit en outre d'un taux de criminalité peu élevé. Les habitants de London disposent d'excellents magasins, de nombreux restaurants, d'un centre de congrès de classe internationale, d'un théâtre professionnel, d'un orchestre symphonique communautaire, d'un système de bibliothèque communautaire étendu et de nombreux autres avantages qui enrichissent la vie des particuliers. Mark Pickard, vice-président et directeur général de la société Sparton of Canada, fabricant de matériel électronique de London, affirme que les entreprises de la ville n'ont aucune difficulté à recruter des employés de qualité. « London est considérée comme étant l'une des villes où la qualité de vie est parmi les meilleures qui soient. Elle offre tous les avantages que l'on puisse souhaiter : ceux d'une petite ville attachée aux valeurs familiales et ceux d'une grande agglomération pour ce qui est du divertissement. »



LONDON
Ontario Canada

DONNÉES SUR LONDON

Population :	330 000
Superficie :	16 638 hectares
Habitants maîtrisant une deuxième langue :	51 545
Dépenses moyennes par ménage :	45 829 $
Population active :	192 000
Cote de solvabilité municipale (Moody's) :	AAA
Ventes au détail par habitant :	7 000 $
Prix moyen d'une maison (bungalow isolé) :	146 000 $
Terrains à zonage industriel :	436 hectares
Nombre de chambres d'hôtel / de motel :	2 767
Coût de location d'espaces à bureaux zone suburbaine classe A, le pied carré :	16 $

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec : City of London Economic Development Office

11e étage, 300, avenue Dufferin
C.P. 5035, London
(Ontario) Canada N6A 4L9

Téléphone (519) 661-4545

Télécopieur (519) 661-5331

courrier électronique :
webmaster@city.london.on.ca

Une étude récente du système réglementaire canadien appliqué aux appareils médicaux pourrait entraîner une plus grande harmonisation avec les États-Unis, l'Europe et l'Asie. Un tel effort est il s'agit de réduire le temps et les efforts actuellement nécessaires pour obtenir une approbation réglementaire.

Les sociétés étrangères au Canada

Plusieurs filiales canadiennes de multinationales, comme Becton Dickinson, 3M, Johnson & Johnson, Baxter et Mallinckrodt ont des mandats régionaux de fabrication pour les marchés internationaux.

Un certain nombre de sociétés américaines plus petites, avec des produits à forte valeur ajoutée, en particulier dans le domaine des appareils cardio-vasculaires, ont également mis en place des installations de fabrication de produits destinés à l'exportation au Canada.

Les alliances stratégiques avec des sociétés canadiennes

Un grand nombre des entreprises canadiennes les plus petites du secteur des appareils médicaux cherchent activement à conclure des alliances stratégiques. Découlant souvent directement de recherches menées dans les universités, ces entreprises ont des compétences dans des créneaux particuliers et mettent actuellement au point des produits novateurs intéressant l'ensemble des marchés. Les liens de ces sociétés avec les universités et les hôpitaux canadiens facilitent la création rapide et rentable de nouveaux appareils médicaux, de l'étape du prototype à celle de la commercialisation.

Au cours des dernières années, des entreprises plus petites et plus souples du domaine de la haute technologie, comme California and Houston, ainsi que certaines sociétés européennes ont conclu des alliances stratégiques avec des entreprises canadiennes. Étant donné la réglementation en vigueur au Canada pour la vente d'appareils médicaux à l'étranger, les entreprises canadiennes obtiennent de plus en plus des contrats de sous-traitance pour des sociétés américaines qui veulent développer les marchés d'exportation.

LES PRODUITS PHARMACEUTIQUES

La plus grande attention portée aux soins de la santé, une population vieillissante et l'augmentation de certains types de maladies alimentent la croissance du marché des produits pharmaceutiques. Il s'agit d'une industrie dynamique et pleine de défis qui doit faire face à l'évolution des systèmes de soins de la santé, c'est-à-dire à la plus grande importance accordée à la médecine préventive, à la réduction des coûts et à la réorganisation des affaires.

Le marché canadien des produits pharmaceutiques est le septième en importance dans les pays industrialisés. En 1993, les Canadiens ont acheté pour 11,8 milliards de dollars de produits pharmaceutiques. Ce marché a pris rapidement de l'expansion au cours des années 1980 et au début des années 1990 puisque son taux moyen de croissance entre 1982 et de 1993 était d'environ dix pour cent par année.

Le marché est divisé en deux grandes catégories que sont les médicaments d'ordonnance et ceux sans ordonnance. Parmi les médicaments d'ordonnance, dont les ventes ont atteint 6,3 milliards de dollars, celles des médicaments de marque représentaient 90 pour 100. Les 5,5 milliards de dollars restants étaient répartis entre les produits sans ordonnance et les produits vétérinaires et biologiques.

Le Canada fait également partie intégrante du marché nord-américain, beaucoup plus important, des produits pharmaceutiques. Les États-Unis sont le principal consommateur de produits pharmaceutiques au monde avec environ un tiers du marché mondial. Le marché du Mexique offre des débouchés intéressants pour la croissance à moyen et à long terme au fur et à mesure que les revenus personnels augmenteront.

Les compagnies de produits pharmaceutiques implantées au Canada ont tiré parti des possibilités générées par le libre-échange avec les États-Unis. C'est la principale raison pour expliquer la multiplication par six des exportations de produits pharmaceutiques entre 1988 et 1994. Même si c'est dans une proportion beaucoup plus faible, les ventes canadiennes de médicaments à

destination du Mexique augmentent également. Les exportations totales de produits pharmaceutiques canadiens atteignaient 666 millions de dollars en 1994.

Du fait de l'excellent contexte des affaires et de la R et D, ainsi que d'un meilleur accès au marché le plus riche au monde pour les produits de soins de la santé, les fabricants de produits pharmaceutiques de nombreux pays du monde s'implantent au Canada.

Une infrastructure sophistiquée de la R et D

Un tiers des 100 organismes qui dépensent le plus en R et D au Canada sont des compagnies de produits pharmaceutiques. En 1994, les membres de l'Association canadienne de l'industrie du médicament ont dépensé 11,3 pour 100 de leurs revenus totaux en R et D. Environ 22 pour 100 des dépenses actuelles en R et D du segment détenteur de brevet de l'industrie est consacré à la recherche fondamentale, alors que près de 63 pour 100 va à la recherche appliquée, ce qui comprend la formulation des médicaments ainsi que les recherches précliniques et cliniques.

Les compagnies pharmaceutiques qui choisissent de s'implanter au Canada bénéficient de plusieurs avantages particuliers à la R et D en plus et en sus de ceux offerts aux autres secteurs. On peut citer :

- Le Canada dispose d'une infrastructure de recherche médicale bien développée qui comprend des universités, des hôpitaux et des laboratoires gouvernementaux de niveau mondial, en particulier le CNRC.
- Le coût de la recherche clinique réalisée au Canada est faible par rapport à ce qu'il est dans d'autres pays et, dans certains cas, peut recevoir de l'aide des organismes de financement du gouvernement.
- Le système de soins de santé du Canada réputé à l'échelle internationale confère une excellente image pour les entreprises qui travaillent au développement de produits de soins de santé et fournit un contexte favorable à la recherche clinique.
- Les entreprises de l'industrie pharmaceutique travaillent étroitement avec les laboratoires de recherche des universités et des hôpitaux. Les universités du pays entier ont acquis des compétences dans un certain nombre de domaines qui ont des applications directes pour le secteur des produits pharmaceutiques.

En travaillant dans ce milieu favorable, les chercheurs canadiens ont découvert un certain nombre de médicaments importants en termes thérapeutiques. Les développements dans le domaine de la biotechnologie repoussent également les frontières des produits pharmaceutiques.

Le contexte réglementaire favorable du Canada

Le Canada est reconnu à l'échelle internationale pour appliquer des normes élevées concernant la sécurité et l'efficacité des produits pharmaceutiques. Les produits sont réglementés conformément à la *Loi sur les aliments et drogues*, gérée par la Direction générale de la protection de la santé de Santé Canada. La réglementation actuelle régissant les produits pharmaceutiques est comparable à celle en vigueur aux États-Unis et dans les autres principaux pays producteurs. (Voir la section des contacts à l'Annexe A.)

Les produits biologiques (vaccins et hormones comme l'insuline) relèvent du Bureau de biologie de Santé Canada. Ce bureau autorise la fabrication et la commercialisation de ces produits et inspecte les installations des fabricants qui doivent détenir une licence.

Alors que le système réglementaire du Canada permet au public d'avoir confiance dans les produits de santé, il est également destiné à créer un environnement qui favorise l'investissement dans cette industrie.

En 1993, le gouvernement fédéral a adopté une législation destinée à renforcer la protection des brevets dans le secteur pharmaceutique. Cette protection est maintenant de 20 ans. Au cours de la même année, la *Loi omnibus sur la propriété intellectuelle* est entrée en vigueur, améliorant les pratiques et les procédures administratives découlant de la *Loi sur les brevets*. Les règles concernant le dépôt, l'étude et l'attribution de brevets ont été précisées.

Un élément qui présente un intérêt particulier pour les sociétés visant les marchés d'exportation est que le Canada permet l'exportation de produits pharmaceutiques vers les marchés sur lesquels le produit est accepté, même s'il n'a pas encore été approuvé pour la vente au Canada. Cela diffère de la pratique en vigueur aux États-Unis. Le gouvernement négocie également des ententes de reconnaissance avec les pays de l'Union européenne et avec la Russie, entre autres, pour faciliter l'exportation vers ces marchés.

Le gouvernement s'efforce de limiter les coûts de ses services. L'approbation des produits à des stades de développement avancés est relativement peu coûteuse et les organismes gouvernementaux approuvent les nouveaux produits gratuitement.

La structure de l'industrie

Il y a environ 150 fabricants de produits pharmaceutiques au Canada dont 30 pour 100 sont des filiales de multinationales américaines et européennes. Ce sont les principaux intervenants de l'industrie pharmaceutique canadienne puisqu'elles produisent 80 pour 100 de tous les produits pharmaceutiques au pays et accaparaient environ 70 pour 100 du marché canadien en 1993. Ces entreprises sont également responsables du gros de la R et D réalisée par le secteur canadien des produits pharmaceutiques.

Outre les grandes multinationales, il y a un certain nombre d'entreprises canadiennes indépendantes et plus petites qui se consacrent essentiellement à la R et D ou à la production de produits génériques de substitution. Le secteur des produits génériques a pris de l'ampleur au cours des années 1970 et 1980 à la suite de l'adoption de la législation qui prévoyait l'attribution obligatoire de licences de substituts génériques en échange de paiement de redevances au détenteur de brevet.

Il n'y a pas une seule entreprise à occuper une position dominante sur le marché canadien. Parmi les 30 plus grands fabricants canadiens, aucun ne détient plus de sept pour cent du marché depuis 1990. Sur chacun des sous-marchés des produits thérapeutiques, il y a en général plusieurs produits concurrents. Il n'y a que le sous-secteur des produits biologiques à être concentré en un petit nombre de sociétés.

Il y a peu de sociétés canadiennes à fabriquer des produits chimiques fins, qui sont des ingrédients actifs essentiels pour les produits pharmaceutiques. Celles qui le font sont toutefois connues sur les marchés internationaux pour la haute qualité de leurs produits.

L'industrie des produits pharmaceutiques emploie environ 22 000 personnes travaillant dans des usines situées pour l'essentiel au Québec et en Ontario.

Les débouchés de l'avenir

Étant donné le contexte favorable à la R et D, le système réglementaire amélioré et l'excellente base d'exportation que représente le Canada, les filiales canadiennes des multinationales du secteur pharmaceutique sont en bonne position pour obtenir des mandats de production et de recherche mondiales ou régionales. C'est pourquoi l'activité de R et D au Canada continuera à augmenter.

Les entreprises canadiennes plus petites, ayant de fortes compétences en R et D, chercheront à conclure des alliances stratégiques avec des entreprises plus importantes afin de développer et de commercialiser des produits à l'échelle internationale. On s'attend à une plus grande spécialisation des produits. Parmi les domaines thérapeutiques dans lesquels le Canada s'est spécialisé, on peut citer les médicaments pour la maladie d'Alzheimer, les traitements cardiovasculaires, du système nerveux central et des malaises d'origine génétique.

Les gouvernements du Canada continueront à appuyer l'industrie en améliorant les processus réglementaires et en renforçant l'infrastructure pour la R et D et les évaluations cliniques. Le gouvernement fédéral cherchera également à faciliter l'accès au marché des sociétés implantées au Canada grâce à des accords de reconnaissance mutuelle, en particulier sur les marchés à expansion rapide d'Asie, d'Amérique latine et d'Europe de l'Est.

L'INDUSTRIE DE LA BIOTECHNOLOGIE

Les entreprises du secteur de la biotechnologie s'adonnent à des activités qui empiètent sur plusieurs secteurs de l'économie y compris ceux des soins de la santé, de l'agroalimentaire, de l'environnement et des ressources naturelles. Les produits de cette industrie ont donc une grande diversité d'applications. On peut citer les médicaments activés par rayon laser, les systèmes de digestion anaérobic pour le traitement des effluents des usines de pâtes et papier, la lutte biologique, la lixiviation biologique dans le secteur minier et les technologies de fermentation.

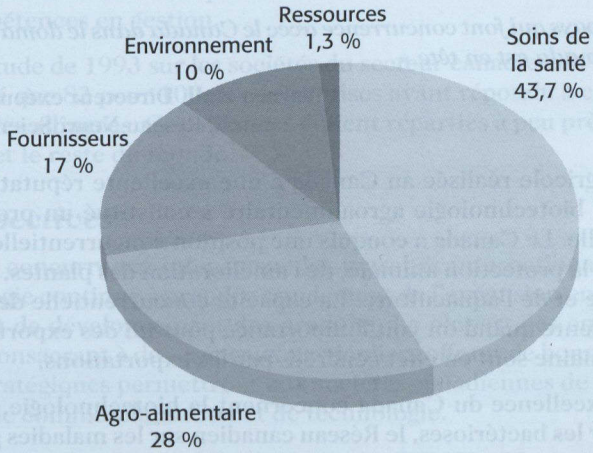
Au cours des années 1980, on a assisté à une croissance particulièrement rapide de l'industrie alors que les entreprises tiraient parti d'un grand nombre de nouveaux débouchés commerciaux. Depuis lors, les entreprises canadiennes ont réussi à être présentes sur la scène internationale avec la mise au point d'un certain nombre de produits concurrentiels de niveau mondial.

Les entreprises canadiennes de biotechnologie

Environ 300 sociétés implantées au Canada composent le secteur canadien de la biotechnologie. Sur celles-ci, 120 consacrent l'essentiel de leurs activités à la biotechnologie. Environ 90 pour 100 sont des PME. Le secteur emploie au total 13 000 personnes.

Plus de 40 pour 100 des entreprises de biotechnologie implantées au Canada travaillent dans le secteur des soins de la santé, domaine dans lequel le nombre d'entreprises de biotechnologie augmente le plus rapidement. Le secteur qui suit en importance est celui de l'agroalimentaire avec 28 pour 100. (Voir figure 4.2.)

Figure 4.2 : Répartition des sociétés canadiennes de biotechnologie, 1993



Source : Ernst & Young, *Canadian Biotech '94 : Capitalizing on Potential*, 1994, p. 19.

Les entreprises continuent à dépenser davantage en R et D, la force motrice de l'industrie. Les dépenses totales en R et D en biotechnologie sont évaluées à environ 700 millions de dollars, et les dépenses des entreprises exclusivement de biotechnologie sont d'environ 250 millions de dollars. D'après le troisième rapport de Ernst & Young sur le secteur de la biotechnologie au Canada, il y avait environ 8 800 produits à différentes étapes du cycle de mise au point des produits en 1993. Les deux tiers de ceux-ci sont en production.

En 1993, l'industrie a enregistré des ventes d'environ 1,7 milliard de dollars. De ce montant, environ un milliard est allé au secteur des soins de la santé, 600 millions au secteur de l'agroalimentaire et de 25 à 50 millions au secteur de l'environnement. La croissance des revenus a été très élevée au cours des cinq dernières années puisqu'elle a en moyenne dépassé 20 pour 100 par année.

Le marché nord-américain

Les ventes mondiales de produits de technologie en 1993 étaient évaluées à environ 15 milliards de dollars. L'Amérique du Nord en accapare l'essentiel. Aujourd'hui, le marché nord-américain des produits de biotechnologie devrait se situer entre 9 et 10 milliards de dollars par année, et plus de 80 pour 100 des ventes iraient au secteur des soins de la santé.

On s'attend à ce que la croissance soit forte au cours des dix années à venir. Dans leur rapport le plus récent sur ce secteur d'activité, Ernst & Young prévoient que le marché nord-américain de la biotechnologie augmentera, en moyenne, de 25 pour 100 par année entre 1994 et 2004. Si cela se vérifie, les ventes totales en 2004 seraient de 34,5 milliards de dollars et le secteur de la santé continuerait à en accaparer plus de 80 pour 100.

Les sociétés implantées au Canada sont en bonne posture pour tirer parti de cette croissance rapide. Leurs produits ont une excellente réputation à l'échelle internationale et sont concurrentiels sur le marché mondial. Actuellement, les exportations représentent environ 40 pour 100 des ventes totales de l'industrie canadienne. Les États-Unis sont et resteront le plus important marché d'exportation, suivis par l'Europe occidentale et le Japon.

Une base de recherche solide

Sur les deux plus importants segments de l'industrie de la biotechnologie, les produits de la santé et agroalimentaires, le Canada dispose d'une base de recherche bien développée qui lui permettra de progresser. La recherche bioclinique dans les facultés de médecine et les hôpitaux universitaires canadiens est de niveau mondial. On a enregistré une explosion du nombre de sociétés de biotechnologie dans le secteur de la santé, ce qui explique le développement de produits de diagnostic et thérapeutique ainsi que de produits biologiques (anticorps, antigènes et produits biochimiques fins).

> *«À ce jour, il n'y a que six pays qui font concurrence avec le Canada dans le domaine des neurosciences. Le Canada est en tête.»*
>
> **Warren Bull**, Directeur exécutif,
> Réseau NeuroScience

La recherche dans le domaine agricole réalisée au Canada a une excellente réputation dans le monde. Le développement de la biotechnologie agroalimentaire a constitué un prolongement naturel de cette force traditionnelle. Le Canada a conquis une position concurrentielle forte dans les domaines de la zootechnie, de la protection animale, de l'amélioration des plantes, des engrais biologiques, de la lutte biologique et de l'aquaculture. La capacité concurrentielle de ce secteur à l'échelle internationale est évidente quand on voit l'importance pour lui des exportations. Les deux tiers des ventes dans ce domaine sont en effet générées par les exportations.

Cinq des réseaux de centres d'excellence du Canada concernent la biotechnologie. Ce sont le Réseau canadien de recherche sur les bactérioses, le Réseau canadien sur les maladies génétiques, le Réseau NeuroScience, le Réseau sur les maladies respiratoires, et le Réseau sur l'ingénierie des protéines. S'ajoutent à cela huit réseaux de biotechnologie gérés par les divers ministères du gouvernement fédéral. Ils facilitent la collaboration et la communication entre les chercheurs des universités, du gouvernement et de l'industrie.

> *«Les programmes fédéraux, ainsi que ceux des organismes provinciaux, favorisent le lancement d'une entreprise au Canada.»*
>
> **Carolyn Armstrong**,
> Vice-présidente, Développement des affaires
> Imutec Corporation

Le cadre réglementaire

Il est important pour une industrie concurrentielle et en expansion rapide de disposer d'un processus réglementaire permettant de gérer efficacement le risque tout en permettant de mettre les produits sur le marché en temps opportun. Le Canada élabore actuellement sa réglementation sur la biotechnologie afin de répondre à ces objectifs. Une priorité élevée du gouvernement fédéral est de finaliser et de mettre en œuvre rapidement un système qui sera harmonisé avec celui de nos principaux partenaires commerciaux, en particulier des États-Unis.

La protection de la propriété intellectuelle

Le gouvernement fédéral renforce également la protection des brevets pour les produits de biotechnologie. Cette protection élargie pour les produits pharmaceutiques s'appliquera à la mise au point et à la fabrication des produits biopharmaceutiques. D'autres modifications, qui entreront en vigueur progressivement, concernent le traitement du séquencement des données et le dépôt des matériaux biologiques. En 1996, le Bureau de la propriété intellectuelle sera en mesure de traiter le séquencement des données de façon électronique pour les nucléotides et les peptides.

En 1996, le Canada signera également le Traité de Budapest en vertu duquel le dépôt de matériaux biologiques dans n'importe laquelle des collections d'un dépositaire international correspondra à une divulgation de brevet au Canada.

Les alliances stratégiques

Les entreprises de l'industrie canadienne de la biotechnologie estiment que les alliances avec des sociétés étrangères sont un élément important de leur stratégie d'affaires. Les entreprises ont de plus en plus tendance à mettre l'accent sur leurs forces et à créer des alliances avec d'autres entreprises pour avoir accès à des possibilités de commercialisation, des capitaux, de la technologie et des compétences en gestion.

Dans leur étude de 1993 sur les sociétés du secteur canadien de la biotechnologie, Ernst & Young ont constaté que 83 pour 100 des entreprises ayant répondu à ces questionnaires avaient mis en place de telles alliances. Ces alliances étaient réparties à peu près également entre le Canada, les États-Unis et le reste du monde.

Les perspectives

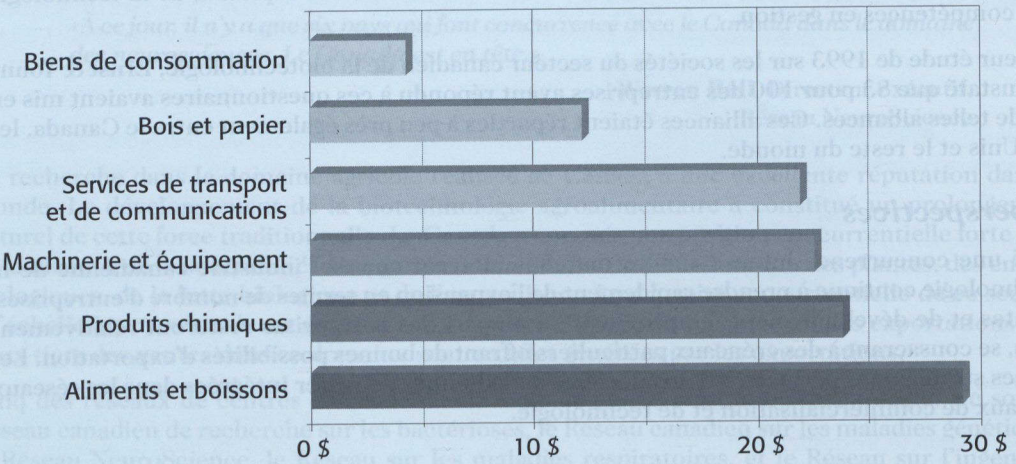
Malgré une concurrence intense sur les marchés internationaux, l'industrie canadienne de la biotechnologie continue à prendre rapidement de l'expansion en termes de nombre d'entreprises, de ventes et de développement des produits. La plupart des entreprises resteront relativement petites, se consacrant à des créneaux particuliers offrant de bonnes possibilités d'exportation. Les alliances stratégiques permettront aux sociétés canadiennes de rester intégrées dans les réseaux mondiaux de commercialisation et de technologie.

CHAPITRE 21 : *Le secteur agroalimentaire et l'emballage des aliments*

LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE, qui comprend l'agriculture, la transformation des aliments et des boissons ainsi que la distribution, le commerce de détail et les services de restauration, occupe une place dominante dans l'économie canadienne. Il est responsable de huit pour cent du PIB du pays. Plus important encore, c'est l'un des principaux employeurs du Canada avec 15 pour 100 de l'emploi total.

Il est important de signaler que le secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons est une cible privilégiée des investissements étrangers. Au cours des cinq dernières années, les investissements étrangers dans le secteur ont augmenté de pratiquement 30 pour 100, beaucoup plus rapidement que dans n'importe quelle autre partie du secteur de la transformation. (Voir figure 4.3.)

Figure 4.3 : Croissance de l'investissement étranger, 1990–1994
(pourcentage de variation sur 5 ans)



Source : Statistique Canada, 1994.

L'intérêt des investisseurs étrangers pour le secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons n'est pas difficile à comprendre. Le Canada est l'un des principaux producteurs d'aliments au monde. Sa base de ressources agricoles et halieutiques est immense et de vastes pans de ce secteur se consacrent à la production de céréales, d'oléagineux, de fruits et de légumes ainsi que d'autres cultures. Le pays dispose d'importants troupeaux pour la production laitière et de viande et d'installations de production de volaille très sophistiquées. C'est également un important producteur de poisson et de fruits de mer, pêchés et d'élevage.

Ce secteur est appuyé par un secteur novateur de l'emballage des aliments. Avec la croissance soutenue des grignotines, des boissons embouteillées, des aliments déli et des plats prêts-à-cuire, les besoins d'emballage de l'industrie alimentaire ont changé sensiblement au cours de la dernière décennie. Le secteur canadien a été en mesure de s'adapter rapidement à cette nouvelle demande.

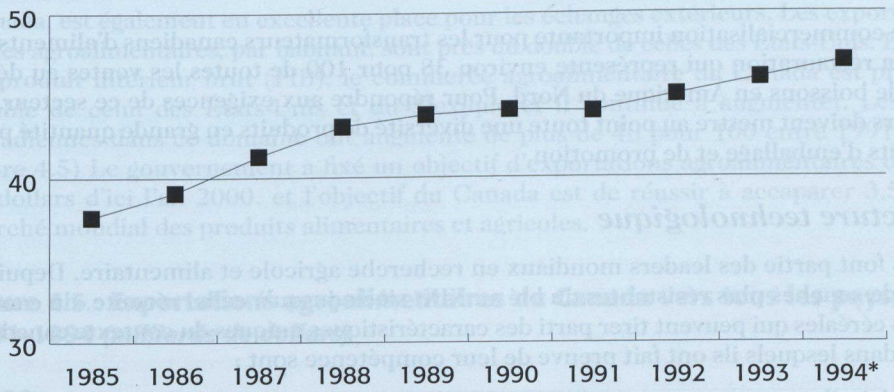
LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET DES BOISSONS

Le secteur de la transformation des aliments et des boissons bénéficie d'une place dominante au sein du secteur de la transformation des ressources du Canada, en tête devant les secteurs de l'automobile, des pâtes et papier, de l'électronique, des textiles et des vêtements. Le secteur de l'alimentation est, en réalité, le principal secteur de produits de consommation au Canada et en Amérique du Nord.

Une excellente performance en termes de croissance et de diversification

Le secteur canadien des aliments et des boissons transformés a enregistré une croissance importante au cours de la première moitié de la décennie. Entre 1990 et 1994, la valeur annuelle des expéditions de l'industrie a augmenté d'environ trois milliards de dollars (voir figure 4.4). C'est ce qui explique que la valeur annuelle des expéditions approche maintenant les 50 milliards de dollars.

Figure 4.4 : Expéditions canadiennes d'aliments transformés, 1985-1994
(milliards de dollars)



*évaluation d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Source : Statistique Canada, Recensement des manufacturiers.

Tout en prenant de l'expansion, ce secteur s'est diversifié. Les transformateurs canadiens d'aliments et de boissons ont réagi à l'évolution des goûts des consommateurs en fabriquant des produits canadiens qui font concurrence directement aux importations auxquelles les consommateurs se sont largement habitués et en stimulant la demande sur de nouveaux marchés. Cela n'est nulle part plus manifeste que pour les produits laitiers. En effet, la croissance des ventes en volume dans ce secteur, en 1994, était la seconde derrière celle des aliments congelés. Les consommateurs canadiens peuvent maintenant acheter des produits laitiers fabriqués au Canada comme les fromages fins, les yaourts et les tartinades qu'on ne pouvait auparavant se procurer que dans les produits importés.

On trouve des exemples comparables de diversification dans la fabrication des sauces, des conserves et des condiments. La voie dans ce sens a été montrée par les sauces de style mexicain à base de tomate et les salsas, puis par les moutardes préparées, les sauces à steak, les marinades et les préparations pour salade. Ces types de produits, plus les sauces douces et les conserves de fruits ont permis à de nombreuses nouvelles entreprises alimentaires implantées au Canada de pénétrer des marchés régionaux et nationaux.

Même dans certains secteurs qu'on estimait auparavant arrivés à maturité, on a assisté à une croissance importante du nombre de nouveaux venus et de nouveaux produits. C'est ainsi que de nouvelles petites brasseries indépendantes comme Algonquin Breweries et Whistler Brewing Company sont apparues en Ontario, au Québec, en Colombie-Britannique et dans d'autres régions du pays. L'industrie vinicole canadienne a vécu un phénomène comparable, surtout parce qu'elle s'est davantage spécialisée dans la production de vins de haute qualité à partir de variétés de raisins qui lui permettent de mieux concurrencer les variétés importées. De petites entreprises du secteur des brasseries et du vin s'attaquent maintenant à des marchés locaux et régionaux dans des créneaux interprovinciaux et internationaux.

Un banc d'essai idéal

En fonction des normes mondiales, les consommateurs canadiens et américains sont aisés, habitués à un vaste choix de produits transformés et désireux d'essayer de nouveaux produits alimentaires et de nouvelles boissons. Ils veulent obtenir de la qualité, de la diversité et des produits pratiques. En vérité, ces caractéristiques font des consommateurs canadiens un banc d'essai rigoureux pour les nouveaux produits alimentaires et les boissons. De plus, le marché canadien est un excellent indicateur des tendances et des préférences du reste du marché américain. La plupart des détaillants canadiens offrent les mêmes grandes marques d'aliments et de boissons qu'aux États-Unis. Le marché canadien constitue donc un marché idéal pour tester les produits destinés à l'ensemble de l'Amérique du Nord.

La commercialisation et la distribution

Les fabricants canadiens d'aliments et de boissons profitent de canaux de commercialisation hautement sophistiqués au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Les trois pays ont mis en place des secteurs du commerce de gros et de la distribution très efficaces. Ces canaux de distribution permettent à leur tour aux marques privées de prendre une portion croissante des expéditions d'aliments transformés.

L'autre voie de commercialisation importante pour les transformateurs canadiens d'aliments est le secteur de la restauration qui représente environ 38 pour 100 de toutes les ventes au détail d'aliments et de boissons en Amérique du Nord. Pour répondre aux exigences de ce secteur, les transformateurs doivent mettre au point toute une diversité de produits en grande quantité pour réduire les coûts d'emballage et de promotion.

L'infrastructure technologique

Les Canadiens font partie des leaders mondiaux en recherche agricole et alimentaire. Depuis la mise au point de souches plus résistantes du blé au XIXe siècle jusqu'à celle, récente, du canola, ils ont créé des céréales qui peuvent tirer parti des caractéristiques uniques du contexte canadien. Les domaines dans lesquels ils ont fait preuve de leur compétence sont :

- l'élevage du bétail;
- les technologies de fermentation;
- la biologie moléculaire appliquée à la préparation de cultures résistant aux maladies;
- les nouveaux types d'huile comestible ayant des propriétés nutritionnelles supérieures;
- les variétés de céréales à grande valeur nutritive et hautement fonctionnelles;
- l'utilisation de nouvelles espèces de fruits de mer; et
- les nouvelles techniques de transformation de la viande rouge.

Cette sophistication technologique bénéficie d'un réseau national de centres de recherche et de développement concentré en grappes dans diverses régions du pays.

Une réputation de qualité

Le Canada a acquis une réputation internationale de haute qualité en matière d'aliments, de boissons et de produits alimentaires. Le système réglementaire qui régit la fabrication et la distribution des aliments et des boissons est à la base de cette réputation. Il assure aux consommateurs, tant au Canada qu'à l'étranger, que les produits transformés canadiens sont de haute qualité, sécuritaires et respectent bien la liste des ingrédients et les profils nutritionnels indiqués sur l'emballage et l'étiquetage des produits.

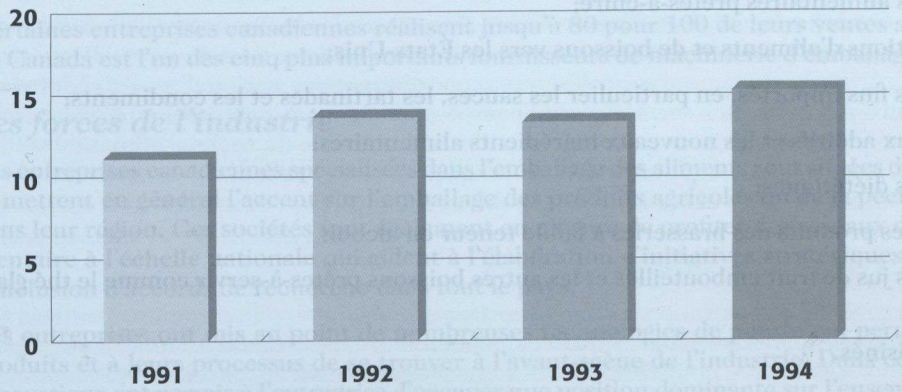
Le gouvernement fédéral du Canada reconnaît parfaitement que la réglementation régissant le comportement de l'industrie doit viser l'intérêt du public en même temps que favoriser la capacité concurrentielle à l'échelle internationale. Même si ce système d'assurance de la qualité est rigide, il ne nuit pas aux fabricants d'aliments transformés du Canada. C'est au contraire une des raisons expliquant la réussite à l'échelle internationale du secteur canadien de l'alimentation et il permettra à l'avenir de garantir aux produits canadiens de l'alimentation et des boissons d'avoir accès aux marchés mondiaux.

Les produits transformés des aliments et des boissons du Canada sont reconnus à l'échelle internationale par les consommateurs et les services alimentaires d'autres pays. Les produits canadiens des aliments et des boissons emportent souvent des prix à l'occasion de foires internationales de l'alimentation comme le Salon international de l'alimentation. Au cours des dernières années, des vins, des bières, des légumes transformés, des biscuits et des aliments végétariens préparés d'origine canadienne ont emporté les premiers prix. Cinq transformateurs canadiens d'aliments ont remporté le SIAL d'OR en 1994.

Les exportations

Le secteur des aliments et des boissons transformés, si important pour l'économie nationale du Canada, est également en excellente place pour les échanges extérieurs. Les exportations canadiennes agroalimentaires, par habitant, sont près du double de celles des États-Unis. En pourcentage du produit intérieur brut (PIB), le commerce agroalimentaire du Canada est pratiquement le double de celui des États-Unis et du Mexique et il continue à augmenter. Les exportations canadiennes dans ce domaine ont augmenté de plus de 40 pour 100 entre 1991 et 1994 (voir figure 4.5) Le gouvernement a fixé un objectif d'exportations agroalimentaires de 20 milliards de dollars d'ici l'an 2000, et l'objectif du Canada est de réussir à accaparer 3,5 pour 100 du marché mondial des produits alimentaires et agricoles.

Figure 4.5 : Exportations agroalimentaires du Canada vers tous les pays, 1991-1994 *(milliards de dollars)*



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada, Bureau des marchés internationaux.

La plus grosse part de cette croissance est imputable directement à l'accès privilégié aux marchés des États-Unis dont bénéficient les producteurs canadiens à la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989. Il y a de nombreux exemples de catégories d'aliments et de boissons dont les échanges ont augmenté sensiblement dans les deux directions. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) qui fait entrer le Mexique dans la zone de libre-échange stimulera encore davantage les exportations agroalimentaires vers ce grand marché en croissance. Le marché nord-américain global de 380 millions de consommateurs est le marché le plus riche au monde. Les ventes combinées d'aliments et de boissons au détail et aux services de restauration atteignent environ 850 milliards de dollars par année (voir figure 4.6) Quand on tient compte de l'accès amélioré aux matières premières importées avec l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, les transformateurs implantés au Canada auront un accès plus facile aux approvisionnements venant du Canada, des États-Unis et du Mexique.

Figure 4.6 : Le marché le plus riche au monde, 1994
(milliards de dollars)

Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada, USDA.

Grandes tendances du marché

Le marché nord-américain est caractérisé par la croissance de sa population, par une sophistication de plus en plus poussée et une diversité accrue des goûts des consommateurs. La demande des consommateurs est d'ailleurs fortement influencée par l'évolution des modes de vie. Le vieillissement de la population, la domination des ménages à doubles revenus et des parents uniques, la plus grande importance des populations ethniques sont tous des éléments qui feront grimper la demande pour des produits préparés et pratiques plus diversifiés. Les domaines dans lesquels la croissance devrait être la plus forte sont :

- les aliments transformés à valeur ajoutée;
- les portions alimentaires prêtes-à-cuire;
- les exportations d'aliments et de boissons vers les États-Unis;
- les aliments fins importés, en particulier les sauces, les tartinades et les condiments;
- les nouveaux additifs et les nouveaux ingrédients alimentaires;
- les aliments diététiques;
- les vins et les produits des brasseries à faible teneur en alcool;
- les eaux, les jus de fruit embouteillés et les autres boissons prêtes-à-servir comme le thé glacé; et
- les plats cuisinés.

Les investissements dans le secteur alimentaire canadien

Les investissements en biens d'équipement dans le secteur canadien des aliments et des boissons transformés ont augmenté sensiblement depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ. Ces investissements ont été réalisés non seulement par des nouveaux venus, dont des PME, mais également par des entreprises implantées depuis longtemps dans ce qu'on considérait auparavant comme des secteurs arrivés à maturité comme ceux de la transformation des céréales et des oléagineux, des brasseries, de la distillation et de la transformation des produits laitiers.

Le secteur canadien de la transformation des aliments et des boissons veut attirer de nouveaux capitaux et de nouvelles technologies. Aujourd'hui, les investissements en biens d'équipement dans les nouvelles entreprises, dans les produits et dans les processus augmentent et dépassent deux milliards de dollars par année. Une grande partie sert à répondre à l'augmentation de la demande en volume et en qualité pour les marchés d'exportation. Les tendances actuelles font apparaître des possibilités pour des nouveaux investissements dans les secteurs suivants :

- les aliments congelés;
- la viande et les produits de la viande;
- les produits céréaliers et à base de grains;
- les biotechnologies dans le domaine alimentaire;
- la restauration rapide;
- les sauces, les préparations à salade, les condiments, les marinades et les conserves de fruit;
- la transformation du poisson et des fruits de mer;
- les nouvelles boissons; et
- les aliments ethniques.

LE SECTEUR DE L'EMBALLAGE DES ALIMENTS

Le déplacement des préférences des consommateurs vers des plats prêts-à-cuire, des aliments spécialisés et pratiques ont imposé de nouvelles exigences au secteur de l'emballage des aliments. Les transformateurs veulent maintenant des emballages permettant de conserver les produits plus longtemps, d'attirer le client. Ils souhaitent également disposer de nouveaux matériaux pour permettre des méthodes de préparation comme le réchauffage au micro-ondes. En même temps, on s'efforce de plus en plus de réduire la quantité d'emballages utilisés. Il s'agit de tenir compte des préoccupations en matière d'environnement du public et de la réglementation gouvernementale qui veut qu'on parvienne à une réduction progressive jusqu'à 50 pour 100 de déchets d'emballage d'ici l'an 2000.

Ces évolutions font apparaître une vaste gamme de possibilités d'affaires pour des approches novatrices et des solutions nouvelles pour la conception et la fabrication d'équipement d'emballage, de transformation et d'étiquetage et pour la mise au point de nouveaux matériaux. Ces débouchés existent sur tout le marché nord-américain. Les entreprises canadiennes sont bien implantées sur ce marché et y seront de plus en plus visibles à la suite de l'entrée en vigueur de l'ALÉNA.

Certaines entreprises canadiennes réalisent jusqu'à 80 pour 100 de leurs ventes aux États-Unis. Le Canada est l'un des cinq plus importants fournisseurs de machinerie d'emballage dans ce pays.

Les forces de l'industrie

Les entreprises canadiennes spécialisées dans l'emballage des aliments sont situées dans tout le pays et mettent en général l'accent sur l'emballage des produits agricoles ou de la pêche transformés dans leur région. Ces sociétés sont également en mesure de profiter des réseaux du domaine alimentaire à l'échelle nationale qui aident à l'élaboration d'initiatives stratégiques et facilitent la conclusion d'accords de recherche dans tout le pays.

Les entreprises ont mis au point de nombreuses technologies de pointe qui permettent à leurs produits et à leurs processus de se trouver à l'avant-scène de l'industrie. Dans certains cas, ces innovations ont permis à l'entreprise d'occuper une position dominante sur l'ensemble du marché nord-américain. On peut donner les exemples suivants :

- les installations de recherche et de commercialisation utilisant les techniques d'irradiation;
- un blancheur à légume par chauffage utilisant efficacement l'énergie;
- un tunnel de congélation de faible rayon à congélation individuelle rapide qui consomme 60 pour 100 d'énergie de moins;
- un tunnel de refroidissement qui utilise 95 pour 100 d'eau de moins;
- un moulin à farine qui réduit les 14 phases du moulage conventionnel en un processus en une seule étape;
- des systèmes automatisés de machinerie d'emballage et de manutention des produits pour les secteurs des produits laitiers, de l'alimentation et des boissons;
- un soutien technique pour la mise au point des plans d'installations d'usines;

- des systèmes pour sceller au moyen de papier métallisé;
- des mélangeurs sans mouvement;
- des systèmes de transporteur à godet verrouillables; et
- un appareil à vider automatiquement la rogue de hareng.

Les possibilités de la R et D

Le Réseau alimentaire du Canada regroupe des installations de recherche des universités et des gouvernements fédéral et provinciaux. Onze universités, neuf centres de recherche du gouvernement fédéral et huit installations provinciales participent à ce réseau. Le Centre de recherche et de développement sur les aliments de Saint-Hyacinthe, au Québec, et l'Université de Guelph à Guelph, en Ontario, constituent deux bons exemples de ces centres canadiens de recherche sur les aliments ayant acquis une expertise particulière dans le domaine de l'emballage des aliments.

Le Centre de Saint-Hyacinthe du gouvernement fédéral joue un rôle essentiel dans le secteur alimentaire du Canada, en grande partie parce qu'il entretient des relations étroites avec l'industrie et met l'accent sur les partenariats. Les objectifs du Centre sont l'amélioration de la qualité des produits, l'innovation technologique et l'amélioration de la capacité concurrentielle. La recherche et le développement ont favorisé la promotion des exportations et le remplacement des importations. Ils ont en outre permis de doter les produits d'une plus grande valeur ajoutée, de réaliser des percées technologiques et de conserver l'énergie.

Dans le cas de l'industrie de l'emballage des aliments, la Section des technologies de préservation des aliments du Centre présente un intérêt particulier. Les chercheurs analysent les produits alimentaires avariés et la façon de les contrôler, les produits préemballés, les emballages rigides, les essais sur les pellicules rigides et la modélisation des systèmes d'emballage des aliments.

L'un des grands projets de R et D dont le Centre a assuré la coordination a permis d'obtenir une nouvelle technique de conservation qui prolonge sensiblement la durée de vie sur les étagères des baies fraîches. En collaboration avec trois entreprises du secteur privé, la technologie a permis à une société implantée au Québec de transporter les bleuets vers de nouveaux marchés éloignés.

L'Université de Guelph a hérité de la Chaire George Weston sur les technologies d'emballage des aliments. Ses objectifs sont de contribuer aux possibilités d'exportation du pays, d'assurer la qualité et la sécurité du système d'approvisionnement alimentaire national, et de réduire ses effets sur l'environnement. Les membres de l'équipe participent à des travaux de recherche stratégique et préconcurrentielle qui sont disponibles à l'ensemble du secteur alimentaire. Ces travaux portent entre autres sur les nouvelles techniques de conservation, sur la modélisation de la durée de vie sur les étagères et sur la mise au point et la conception de matériaux d'emballage.

Les alliances d'affaires internationales

Des sociétés étrangères se sont jointes à des entreprises canadiennes pour créer des coentreprises afin d'élargir le marché des produits canadiens. Une coentreprise Canada-Japon, Langenpac-Kyoto Seisakusho, a été créée pour fabriquer des encaisseuses pour le marché nord-américain. L'entreprise permet de combiner une conception japonaise avec des installations d'ingénierie et de fabrication canadiennes ainsi qu'un savoir-faire canadien.

Une autre coentreprise, Quadro Ytron (UK) Ltd., a été mise en place au Royaume-Uni pour commercialiser des moulins et des équipements conçus et fabriqués au Canada pour la manutention des liquides en Europe.

CHAPITRE 22 : *Le secteur de l'industrie de l'environnement et des technologies de l'océan*

LES PRÉOCCUPATIONS GÉNÉRALES sur l'état de l'environnement ont présidé à l'apparition d'une industrie dynamique qui utilise les technologies environnementales. Aujourd'hui, les sociétés de ce secteur ne se contentent pas d'offrir des solutions pour la lutte contre la pollution et la gestion des déchets. Elles s'intéressent de plus en plus aux techniques de prévention de la pollution et aux méthodes de réduction des déchets dont les fabricants et les administrations municipales peuvent se servir. À la suite d'efforts constants de recherche et de développement, ces technologies deviennent de plus en plus novatrices et rentables.

Partout à la surface de la terre, les industries et les gouvernements collaborent de façon plus créative pour atteindre des objectifs environnementaux. Les gouvernements s'éloignent des approches réglementaires par confrontation pour s'intéresser à des systèmes demandant à une industrie de trouver et de commercialiser des solutions efficaces en réponse à des objectifs environnementaux bien définis.

L'industrie réagit à ces défis en adoptant des codes de déontologie sur une base volontaire comme par exemple la Charte pour un développement durable de la Chambre de commerce internationale et le programme Responsible Care de l'industrie chimique nord-américaine.

> *«Nous faisons l'hypothèse qu'il est plus facile, moins coûteux et plus rentable d'éliminer la pollution à la source.»*
>
> **Bob Whelan**
> Directeur de l'Information
> 3M Canada

À la suite de l'augmentation de l'attention du public, de la réglementation gouvernementale et de la plus grande acceptation par l'industrie des normes environnementales, la demande globale de produits et de services environnementaux prend rapidement de l'ampleur. On évalue la taille du marché global en 1994 de 300 à 330 milliards de dollars US. Environnement Canada et le ministère de l'Industrie s'attendent à ce que ce marché mondial atteigne 425 milliards de dollars US d'ici l'an 2000.

Les aspects réglementaires

Malgré les nouvelles approches retenues par nombre d'entreprises en ce qui concerne la gestion de l'environnement, la plupart des dirigeants de l'industrie continuent à affirmer que la réglementation environnementale, tant fédérale que provinciale, demeure le principal élément pour motiver l'adoption de nouvelles pratiques environnementales.

Au Canada, le cadre réglementaire est un amalgame de législations fédérales et provinciales. Certains règlements sont le résultat direct de la signature d'ententes internationales sur l'environnement, comme la Convention sur la pollution atmosphérique transfrontalière à longue distance et la Convention sur la protection de la couche d'ozone dans l'atmosphère.

La pièce maîtresse de la législation fédérale est la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* adoptée en 1988. Cette Loi met l'accent sur la gestion des substances toxiques en retenant une approche de cycle de vie, en s'intéressant à la prévention de la pollution, à la définition d'objectifs de qualité de l'environnement, au respect des obligations internationales du Canada et à la reconnaissance de la gestion conjointe de l'environnement par le gouvernement, le milieu des affaires et les consommateurs. La Loi met l'accent sur la prévention en faisant appel à la réglementation et à l'application de la Loi et en prévoyant un ensemble de lignes directrices non réglementaires, de codes de déontologie, de stimulants et en s'intéressant au développement des technologies environnementales.

La *Loi canadienne de 1995 sur les évaluations environnementales* remplace le processus fédéral d'examen et d'évaluation environnemental. Elle a pour objet de s'assurer qu'on tient compte des considérations environnementales dans tous les processus de planification et de prise de décisions du gouvernement fédéral. Elle s'applique aux projets de développement qui relèvent en tout ou en partie des pouvoirs du gouvernement fédéral.

Chaque province dispose de vastes pouvoirs pour la protection de l'environnement. La législation provinciale sur la protection de l'environnement concerne en général plus précisément la création et l'exploitation des entreprises. Les nouvelles entreprises, en particulier celles des secteurs de la transformation et de la fabrication, doivent se conformer aux lois provinciales en ce qui concerne les effets de leurs activités d'affaires sur la qualité de l'air et sur l'eau, sur la pêche et sur la faune. Les caractéristiques de ces législations environnementales varient d'une province à l'autre.

En cherchant à mieux harmoniser les réglementations fédérales et provinciales en matière d'environnement, les deux niveaux de gouvernement travaillent actuellement à la conclusion d'un accord cadre de gestion de l'environnement qui amènera des modifications aux responsabilités et à l'administration. Certains des nouveaux moyens envisagés pour atteindre les objectifs environnementaux sont des instruments économiques comme les échanges de droits d'émissions, une façon de mettre en place des stimulants économiques pour que les entreprises réduisent leurs émissions au-delà des niveaux imposés par la réglementation.

LE SECTEUR CANADIEN DES INDUSTRIES DE L'ENVIRONNEMENT

Même si l'industrie canadienne de l'environnement est dominée par des PME, dont beaucoup ont été créées au cours des cinq dernières années, c'est déjà un secteur économique important. En terme d'emplois, c'est la troisième plus grande industrie au Canada avec 150 000 travailleurs. Les 4 500 entreprises du secteur ont généré des ventes de 11 milliards de dollars en 1994, réparties approximativement en six milliards de dollars pour la fabrication et cinq milliards pour les services.

Les entreprises sont réparties dans tout le pays mais près de la moitié d'entre elles se retrouvent en Ontario, surtout dans la région de Toronto. Celles-ci génèrent environ 60 pour 100 des ventes à l'échelle nationale de produits environnementaux.

Cette industrie consacre d'importants efforts à l'exportation puisque 23 pour 100 de sa production était exportée en 1994. Le marché américain a absorbé 80 pour 100 du total de ces exportations, surtout sous la forme d'équipement. Environ 600 sociétés implantées au Canada ont exporté mais, ce qui est encore plus important, on estime qu'il y en a 1 200 autres qui sont maintenant prêtes à exporter.

Les taux annuels de croissance de l'industrie ont été en moyenne de six pour cent par année mais devraient augmenter à dix au cours des cinq années à venir. Certains analystes du secteur s'attendent à une croissance encore plus rapide, prévoyant que le marché atteindra 21 milliards de dollars en 1997. La demande dans ce domaine est pour l'essentiel alimentée par la législation et la réglementation. Elle vient toutefois également maintenant des entreprises canadiennes qui incorporent les considérations environnementales dans leurs stratégies d'affaires. Cela soulève des défis intéressants pour les industries canadiennes de l'environnement.

> *«Le rejet d'un contaminant dans l'environnement est maintenant considéré comme un gaspillage de matière première qui aurait pu générer des revenus pour l'entreprise au lieu d'être une pollution dont on est responsable. La pollution est tout simplement un produit qui se trouve au mauvais endroit.»*
>
> **Gary Gallon**
> Président
> Association canadienne des industries de l'environnement

On travaille toujours à l'élaboration des définitions et des mesures statistiques de l'industrie de l'environnement. Il est donc difficile de réaliser des études agrégées du secteur, mais deux des domaines d'activités les mieux implantés sont la gestion de l'eau et des eaux usées et la gestion des déchets solides.

LA GESTION DES EAUX USÉES INDUSTRIELLES

Sur le montant de quatre milliards de dollars qui devrait être dépensé au Canada en 1995 pour la gestion de l'eau et des eaux usées, environ un tiers l'est par l'industrie et les deux autres tiers par les municipalités. Les industries qui dépensent le plus en produits et services concernant l'eau et les eaux usées sont celles des pâtes et papier, de la fabrication des produits chimiques, des mines, du pétrole et du gaz, du fer et de l'acier et des services publics.

Le marché canadien pour le traitement des eaux usées industrielles restera actif, avec une croissance annuelle de 5 à 10 pour 100. Une grande partie de cette croissance est imputable à la législation provinciale, en particulier en Colombie-Britannique et au Québec, qui imposent la remise en état et l'amélioration de la qualité de l'eau. La nouvelle législation de la Colombie-Britannique réglemente les effluents des parcs industriels et prévoit des mesures pour contrôler les rejets de dioxines et de furanes des usines de pâtes et papier.

Le secteur canadien des pâtes et papier est en train d'installer des systèmes de traitement des eaux usées afin de résoudre le problème des émissions d'organochlorés. Les immobilisations à ce titre devraient représenter 2 à 5 milliards de dollars. On devrait voir d'autres débouchés intéressants, dans toute une gamme d'industries, pour les systèmes biologiques et de séparation huile-eau, pour les traitements par membrane, les systèmes de filtration d'eau pour l'industrie pétrochimique et pour le traitement des ultraviolets.

Le marché américain pour les produits et les services de gestion des eaux usées, qui est évalué aux environs de 30 milliards de dollars US, restera actif. Plus des deux tiers des installations de traitement des eaux usées aux États-Unis ne respectent pas les normes nationales. Il faudra dépenser des milliards de dollars pour que ces installations respectent les normes prescrites.

> *Au fur et à mesure qu'un plus grand nombre de pays deviendront prospères, la demande de produits et de services environnementaux augmentera. La recherche de qualité environnementale concerne tous les secteurs de l'économie et, au cours des dernières années, on a vu une tendance marquée pour passer à la prévention de la pollution (technologies vertes) et s'éloigner des mesures de lutte contre la pollution. L'adage voulant qu'un peu de prévention évite des quantités de mesures correctrices devient la philosophie dominante. L'incitation à l'innovation de technologies à la fois propres et plus rentables est un défi essentiel pour notre industrie environnementale et pour l'ensemble de l'économie.*
>
> **Source** : Environnement Canada et Industrie Canada, Document de consultation *: La stratégie des industries environnementales du Canada*, Ottawa, janvier 1994, p. 5.

Les points forts en technologie

En tirant parti de la solide infrastructure du Canada en R et D et des généreux stimulants fiscaux à la R et D, le secteur des industries de l'environnement a acquis la réputation de fournir des solutions novatrices et de haute qualité aux problèmes environnementaux. De plus, un grand nombre de ces technologies entraînent des économies de coût pour le traitement des eaux usées. On cite certains de ces processus au tableau 4.9.

Les sociétés qui mettent au point des technologies pour le traitement des eaux usées bénéficient de l'appui d'une importante communauté de chercheurs dans les universités et les instituts de recherche partout le pays. Il y a 15 universités et 15 centres de recherche publics et privés disposant de compétences particulières dans la gestion des eaux usées.

L'aide du gouvernement à la recherche

Les laboratoires du gouvernement ont joué un rôle essentiel dans le développement de la recherche en environnement au Canada. Ils ont une importance particulière pour les PME qui mettent au point des produits visant des créneaux particuliers mais qui n'ont pas l'équipement spécialisé et les installations coûteuses d'essais nécessaires.

TABLEAU 4.9 :
Les technologies de traitement des eaux usées et leurs applications

Processus	Application
Technologie anaérobie	Récupération d'énergie et construction unique avec des économies de coût de plus de 20 pour 100
Technologie du réacteur discontinu en séquence	Effluents de grande qualité avec des économies de coût de plus de 25 pour 100
Élimination biologique des nutriments	Niveau de phosphore ramené à moins de 0,3 g/L et niveau d'azote ramené à 1 g/L à des températures inférieures à 10° C
Permutation alternative	Récupération d'ions métalliques pour le recyclage avec des périodes de remboursement pouvant ne pas dépasser un an
Systèmes de membranes	Séparation et récupération de pâtes ayant de la valeur pour économiser les coûts de traitement
Dosage automatisé des polymères	Économies sur les polymères pouvant atteindre 40 pour 100 pour le séchage des boues
Oxydation au moyen des ultraviolets	Destruction de composés organiques synthétiques complexes pour le pré et le post-traitement des effluents industriels et remise en état des aquifères contaminés
Désinfection au moyen des ultraviolets	Contrôle rentable et environnemental des bactéries dans les effluents et dans les eaux des processus industriels
Combustion humide	Technologie compacte pour décomposer les composés organiques complexes
Déchets d'hydrocarbures	Gestion des résidus avec récupération des sous-produits utiles
Usine de modélisation du traitement des eaux usées	Modélisation réaliste et dynamique pour la conception des processus et le contrôle opérationnel des usines de traitement des eaux usées

C'est ainsi que l'Institut de technologie et de recherche environnementale du CNRC offre des services de recherche scientifique et d'essai aux industries, conclut des accords de coentreprise avec les clients et accorde des licences pour les produits et les processus aux entreprises qui veulent les commercialiser. L'un de ces domaines d'activité est la gestion des déchets liquides.

Les résultats des recherches de l'Institut national de recherche sur les eaux ont aidé la société canadienne Trojan Technologies à mettre au point un processus de stérilisation par ultraviolets pour les systèmes de traitement des eaux usées et de l'eau potable. Trojan est maintenant le principal fournisseur au monde de systèmes de désinfection par UV avec 70 pour 100 du marché mondial et une présence dans 35 pays.

Le Programme de commercialisation des technologies environnementales fournit une aide financière importante aux PME qui mettent au point de nouvelles technologies. Jusqu'à 75 pour 100 du coût des études préliminaires, jusqu'à un maximum de 50 000 $, et jusqu'à 50 pour 100 des coûts de démonstration, jusqu'à un maximum de cinq millions de dollars, peuvent être pris en charge pour commercialiser les nouvelles technologies environnementales. Le budget du programme est de 80 millions de dollars sur six ans et devrait générer des dépenses du secteur privé de 150 millions de dollars en technologies de l'environnement. Ce programme a aidé Zenon Environmental Inc. à mettre au point un système de traitement biologique pour les eaux usées graisseuses produites par les fabricants d'automobiles.

Le gouvernement fédéral permet également à des sociétés de gérer des installations qui lui appartiennent. L'une de celles-ci, le Centre de technologie des eaux usées d'Environnement Canada est maintenant un organisme rentable de recherche qui a mis au point de nouvelles

technologies, pris de l'expansion sur les marchés étrangers et mis en place un partenariat avec Philip Environmental pour créer une nouvelle société pour la gestion des installations de traitement des eaux usées.

Les gouvernements provinciaux se sont également impliqués directement dans la création de centres de recherche environnementale. L'un de ceux-ci, le Waterloo Centre for Groundwater Research, a été créé en 1987 grâce au financement du Fonds du gouvernement ontarien pour la technologie. Ce Centre travaille étroitement avec l'industrie pour orienter l'activité de recherche dans les domaines pouvant déboucher sur des applications industrielles. Ce Centre passe des contrats avec l'industrie pour tester les produits et aider à commercialiser les produits élaborés par ses chercheurs.

L'INDUSTRIE DE LA GESTION DES DÉCHETS SOLIDES

Seconde par sa taille après le marché des produits et des services pour la gestion de l'eau et des eaux usées, la gestion des déchets solides est l'industrie environnementale la plus ancienne et la plus développée. Le concept de la gestion des déchets, par opposition au rejet des déchets, est apparu dans les années 1970. Avec les pressions accrues qui s'exercent sur les sites d'enfouissement à cause de leur fermeture et de l'expansion urbaine, on a vu poindre une industrie qui proposait des solutions d'ingénierie pour la gestion des déchets, la réduction des déchets et le recyclage.

On commence maintenant à voir apparaître de nouveaux produits et de nouveaux services. C'est ainsi que, en 1981, le Canada a mis en place le premier programme en Amérique du Nord de recyclage des déchets résidentiels en organisant un ramassage sur les trottoirs. L'importance accrue accordée à la gestion des déchets solides au cours des années 1980 a permis de réaliser des progrès dans le recyclage et la réduction des déchets. Par contre, on continue malgré cela à produire de plus en plus de déchets. Au cours de la dernière décennie, au Canada, on a constaté une augmentation de 25 pour 100 par habitant.

La préoccupation soulevée par cette augmentation de la production des déchets a incité en 1989 le Conseil des ministres canadiens de l'Environnement à fixer un objectif national pour réduire la quantité de déchets dont il faut se débarrasser de 50 pour 100 d'ici l'an 2000. L'année suivante, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, avec la coopération de l'industrie de l'emballage, ont adopté le Protocole national sur l'emballage, qui a pour objectif de réduire les déchets d'emballage de 50 pour 100 d'ici l'an 2000.

En plus des réglementations gouvernementales, le marché de la gestion des déchets solides est alimenté par une population urbaine en augmentation, des taux de production de déchets élevés, le coût élevé des terrains, la fermeture des sites d'enfouissement et le coût du transport des déchets vers des sites éloignés.

Le marché nord-américain

Au cours de la première partie des années 1990, les ventes du secteur de la gestion des déchets solides se sont situées entre 1,1 et 1,5 million de dollars. Cela comprend les équipements et les services de gestion des déchets solides, des déchets dangereux et des déchets spéciaux, ainsi que les techniques et les conseils en matière de recyclage.

L'ensemble des déchets solides canadiens est composé à 57 pour 100 de déchets industriels, commerciaux et institutionnels, à 33 pour 100 de déchets résidentiels et à dix pour cent de déchets provenant de la démolition, du nettoyage des terrains et de la construction. Au total, le pays produit dix millions de tonnes de déchets solides par année.

Les municipalités sont le principal client, générant entre 400 et 600 millions de dollars de revenus de l'industrie. Elles sont suivies par les entreprises de fabrication de produits chimiques, qui génèrent des revenus de 100 à 140 millions de dollars.

On s'attend à ce que le marché augmente à un taux annuel de 7 à 10 pour 100 par année au Canada d'ici la fin de la décennie, correspondant au taux de croissance prévu aux États-Unis.

Le marché combiné du Canada et des États-Unis pour les produits et les services de gestion des déchets solides dépasse actuellement les 30 milliards de dollars US. Les États-Unis produisent chaque année 180 millions de tonnes de déchets solides.

Au Mexique, le secteur environnemental s'est vu accorder une priorité élevée pour le développement. Le marché pour l'équipement de manutention des déchets solides atteignait 500 millions de dollars US en 1991.

Les débouchés

On continuera à accorder de l'importance au recyclage dans toute l'Amérique du Nord. Actuellement, les programmes de recyclage au Canada prennent de l'expansion à un taux d'environ dix pour cent par année. Malgré cela, il faut faire beaucoup plus. C'est ainsi qu'actuellement on ne recycle qu'environ 20 pour 100 du papier. Un autre 60 pour 100, bien que recyclable, est actuellement rejeté dans les sites d'enfouissement.

Le compostage des déchets organiques, le deuxième élément en importance dans le flux des déchets, est devenu une autre préoccupation de la gestion des déchets. Ce secteur devrait permettre de réduire de 30 pour 100 la quantité de déchets à éliminer.

La demande en matière de technologies de triage des déchets, en particulier pour les plastiques, augmentera ainsi que celle de l'équipement d'incinération pour les composés organiques volatils. On s'attend à ce que, aux États-Unis, la capacité d'incinération augmente rapidement.

La demande sera forte pour les services de conseils alors que les municipalités seront confrontées à une pénurie de sites d'enfouissement. On constate également une tendance marquée à voir le secteur privé prendre en charge le ramassage des déchets, le recyclage, et les programmes de remise en état des municipalités.

Les aspects réglementaires

La *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* confère la responsabilité de la gestion des déchets industriels à l'industrie, poussant à une approche intégrée pour la manutention de tous les matériaux. La Loi incite à la mise au point de nouvelles technologies, de nouveaux processus et de nouveaux services pour gérer et éliminer de façon efficiente et efficace les déchets.

Les gouvernements provinciaux fixent les normes pour l'élimination des déchets solides des municipalités et assument des fonctions réglementaires. C'est ainsi que l'Ontario a mis en place le Industrial Waste Diversion Program, qui impose aux entreprises de réaliser chaque année des études de leurs déchets et de préparer des plans pour le triage à la source des produits recyclables.

Il incombe aux municipalités de gérer le ramassage et l'élimination des déchets municipaux. Aujourd'hui, les municipalités retiennent des approches intégrées à la gestion des déchets qui mettent l'accent sur la réduction à la source, la réutilisation, le recyclage et la récupération des ressources.

Les forces et les compétences de l'industrie

Un grand nombre de sociétés canadiennes sont des leaders mondiaux dans la mise au point de produits et de services pour gérer les déchets solides. Labrie Equipment Ltd., de Québec, fabrique des camions spécialisés pour le recyclage avec des systèmes de chargement novateurs et efficaces. Le plus gros de sa production, 70 pour 100, est exporté aux États-Unis. Cette entreprise vend également en Europe et vient de nommer un distributeur en Asie.

La Mobile Computing Corporation, installée en Ontario, met au point le premier système au monde monté sur véhicule capable de peser les déchets. Cette technologie permettra aux municipalités d'appliquer le concept des frais en fonction du poids pour le ramassage et l'élimination des déchets municipaux.

Recovery Technologies, également de l'Ontario, a mis au point un processus cryogénique pour recycler les pneus qui est utilisé en Italie et en Suisse.

Le Canada est également un pionnier pour le traitement des résidus de la fabrication d'aluminium au moyen de la technologie du jet de plasma, un procédé vendu dans le monde entier.

La Alberta Special Waste Management Corporation, résultat de la coopération entre le gouvernement et l'industrie, exploite une des plus importantes installations d'élimination des déchets dangereux en Amérique du Nord.

Les programmes d'aide gouvernementale

En règle générale, les industries environnementales ont accès aux installations d'essai et aux programmes d'aide financière du gouvernement fédéral et cela comprend bien évidemment les entreprises qui se spécialisent dans la gestion des déchets solides (voir ci-dessus sous le titre Gestion des eaux usées industrielles). De plus, il y a plusieurs programmes provinciaux conçus pour venir en aide à la gestion des déchets solides.

Afin de favoriser le respect de l'objectif de réduction de 50 pour 100 des déchets, le gouvernement du Québec offre un financement aux entreprises qui veulent mettre en place des projets de recyclage et de récupération des déchets. La province a également lancé une étude globale sur l'efficacité des programmes de recyclage des ordures ménagères, en coopération avec les municipalités et l'industrie.

En Colombie-Britannique, les grands districts régionaux doivent adopter des plans de gestion des déchets solides qui se conforment à la réglementation et à la législation de la province. La province assure le financement à ces districts afin de les aider à mettre en place l'infrastructure nécessaire.

LES PERSPECTIVES DU SECTEUR DES INDUSTRIES ENVIRONNEMENTALES

Le secteur des industries environnementales évolue rapidement. Nombre des produits environnementaux qui seront disponibles dans 15 ans n'existent pas aujourd'hui. L'un des principaux défis sera de suivre l'évolution de la demande pour les produits et les processus qui empêchent la pollution et réduisent les déchets à la source plutôt que d'offrir des solutions en fin de cycle.

Une partie de la demande est alimentée par la réglementation gouvernementale. Par contre, les entreprises constatent de plus en plus que les bonnes pratiques environnementales sont également de bonnes pratiques d'affaires et que réduire les déchets réduit les coûts. Se conformer à la nouvelle réglementation, éliminer les chlorofluorocarbones dans la réfrigération, par exemple, peut améliorer l'efficacité énergétique. Les matériaux perçus traditionnellement comme des déchets peuvent être transformés en produits viables commercialement.

Certains des débouchés les plus prometteurs pour les sociétés canadiennes se retrouvent dans quatre domaines : l'efficacité énergétique et les produits renouvelables; les logiciels d'analyse, de contrôle et l'instrumentation dans ce domaine; le recyclage et les technologies biologiques. On évalue que le taux annuel de croissance sur ces marchés se situera entre 25 et 35 pour 100 d'ici la fin de la décennie.

L'INDUSTRIE DES TECHNOLOGIES OCÉANIQUES

Les entreprises de l'industrie des technologies océaniques offrent des produits et des services à valeur élevée et d'ingénierie sur mesure qui ont toute une gamme d'applications et qui intéressent un grand nombre d'autres secteurs industriels. De façon traditionnelle, les développements dans cette industrie étaient destinés au secteur du forage pétrolier et gazier en mer, de la défense maritime et de la construction navale et des sciences marines. Les marchés nationaux dans ces domaines ont sensiblement ralenti au cours de la dernière décennie. De nouvelles possibilités sont toutefois apparues à la suite de l'accroissement des préoccupations en matière d'environnement et de gestion des ressources.

De plus en plus, l'industrie des technologies océaniques, comme de façon plus générale les industries environnementales, obéit à l'évolution du cadre réglementaire en matière d'environnement. De nouveaux règlements entrent en vigueur partout dans le monde et nombre d'entre eux ont des implications commerciales pour les entreprises qui disposent de produits et de services sophistiqués et destinés à des créneaux précis.

À la suite des exigences des Nations Unies concernant la gestion des zones exclusivement économiques, les marchés prennent de l'expansion dans les pays qui ont déposé des demandes concernant ces régions au large. L'appui des établissements de financement international pour le développement économique de ces zones contribuera à la croissance des marchés dans les pays en développement.

L'industrie canadienne

Le Canada fait partie de la poignée de pays qui disposent de technologies et d'entreprises concurrentielles à l'échelle internationale et qui ont réussi à acquérir une bonne réputation dans le domaine des technologies de l'océan. Les entreprises canadiennes sont des leaders, accaparant parfois jusqu'à 40 pour 100 des marchés mondiaux pour des produits ou des services donnés. Les points forts du Canada, bien établi dans les domaines des communications et des technologies de l'information, ont contribué de façon marquée à doter d'avantages concurrentiels plusieurs entreprises.

Le secteur canadien est composé d'environ 500 entreprises, y compris celles qui produisent de l'équipement maritime. Au total, elles génèrent des ventes annuelles d'environ un milliard de dollars. L'entreprise traditionnelle dans ce secteur est petite, appartient à des intérêts canadiens, est très novatrice et dynamique. Elle s'intéresse activement aux exportations en en tirant près de 60 pour 100 de ses revenus. De ces importations, 75 pour 100 vont aux États-Unis.

La recherche et le développement sont un élément essentiel de la planification stratégique de ces entreprises. Plus de 25 pour 100 des employés de l'entreprise moyenne participent à des activités de R et D. Leurs dépenses totales à ce titre représentent en moyenne 12 pour 100 de leurs revenus de ventes. Elles disposent de compétences maison en conception et en production. L'entreprise typique du secteur met donc l'accent sur la production en petites quantités biens et de services adaptés et sophistiqués.

Les points forts de l'industrie

Nombre d'entreprises canadiennes ont mis au point des produits qui sont utilisés partout dans le monde. Dans plusieurs cas, elles ont conquis jusqu'à 50 pour 100 du marché mondial pour certains produits. Les domaines dans lesquels leurs compétences sont particulièrement reconnues comprennent l'instrumentation hydrographique et océanographique, la technologie pour les mers froides, la robotique sous-marine et les véhicules télécommandés, les systèmes de télédétection, les systèmes de navigation et de communication et la technologie des navires intelligents. (Voir tableau 4.10.)

La réussite des liens entre l'industrie et les universités

Les entreprises canadiennes du secteur des technologies océaniques sont habituées à conclure des accords de partenariat et à mettre en place des consortiums avec des organismes du secteur public. La recherche universitaire est un élément essentiel de ce secteur et la collectivité des chercheurs travaille étroitement avec l'industrie à la R et D appliqués. On trouve des centres de compétences spéciales et de recherches destinées à l'industrie à l'Université Memorial de Terre-Neuve, à l'Université Dalhousie de Halifax, à l'Université Simon Fraser, à l'Université de Colombie-Britannique et à l'Université de Victoria en Colombie-Britannique.

Le Groupe de recherche en ingénierie océanique de l'Université Memorial concentre ses activités de recherche sur la géotechnologie océanique, l'acoustique des océans et la télédétection, les glaces et les icebergs, la structure des océans et l'hydrodynamique marine, les études d'impact économique et d'ingénierie des projets de développement d'hydrocarbures. Le Groupe entretient des relations particulièrement étroites avec le Centre for Cold Ocean Resources Engineering (C-CORE) et l'Institut de dynamique marine du Conseil national de recherches du Canada (CNRC).

Le Ocean Forum de l'Université Dalhousie met l'accent sur les synergies entre les clients de l'industrie, les organismes de financement et les chercheurs. Son principal objectif est d'élaborer un ordre du jour viable de recherches océaniques qui répond aux besoins et aux préoccupations de la communauté des affaires maritimes. Les domaines qui ont retenu l'intérêt de ce groupe sont le développement et l'application des technologies de télédétection, tant par satellite qu'à partir de la terre, pour les besoins maritimes, l'utilisation des fibres optiques pour les applications d'ingénierie marine et la mise au point de technologies de détection à large base.

TABLEAU 4.10 :
Expertise en technologies océaniques

CanOcean DeepWater Services, Vancouver, Colombie-Britannique	Services complets en eau profonde y compris bâtiment de soutien spécialisé équipé d'un système de positionnement dynamique et d'un système de navigation sous-marine hydroacoustique
E.M.C.S. Industries, Victoria, Colombie-Britannique	Système breveté de croissance et de contrôle de la corrosion marine
Focal Technologies, Dartmouth, Nouvelle-Écosse	Collecteurs hautement spécialisés, joints rotatifs pour fibres optiques et raccords fluides rotatifs
Geo-Resources Inc., St. John's, Terre-Neuve	Ingénierie, maintenance et exploitation du DOLPHIN (Deep Ocean Logging Profiler Hydrographic Instrumentation and Navigation), la seule à avoir cette expertise dans le monde
Instrumar Ltd., St. John's, Terre-Neuve	Détecteur de flux multiphase pour la mesure de fractions de volumes dans les puits pétroliers et gaziers au large
International Hard Suits, Vancouver, Colombie-Britannique	Système révolutionnaire de plongée en atmosphère connu sous le nom de NEWTSUIT
Knudsen Engineering, Perth, Ontario	Conçoit et produit le sonar DAISY (Digital Acoustic Imaging System — Système d'imagerie acoustique numérique) connu pour sa technique d'usine d'emmagasinage et de récupération de paramètres tridimensionnels constituant un rayon en temps réel
Metocean Data Systems Ltd., Dartmouth, Nouvelle-Écosse	Plus important fabricant au monde de bouées dérivantes et de transmetteurs ARGOS; 85 pour 100 de ses revenus viennent de l'exportation
Nautel, Hackett's Cove, Nouvelle-Écosse	Transmetteurs radio à semi-conducteurs, faible distorsion, grande puissance, techniquement supérieurs pour l'utilisation dans des conditions extérieures difficiles, en exploitation maintenant dans 160 pays; détient plus de 50 pour 100 du marché international des balises radio non directionnelles
Orcatron Manufacturing Ltd., Vancouver, Colombie-Britannique	Système de communication sous-marine de la voix; produits utilisés dans plus de 40 pays
RSI, Vancouver Island, Colombie-Britannique	Bras robotiques; utilisés pour la récupération de la navette spatiale Challenger
Ultimateast Data Communications Ltd., St. John's, Terre-Neuve	Premier système mondial intégré par communication de gestion de flotte et d'information géographique appelé FLAG (Fleet Locating and Graphics — Localisation de la flotte et graphiques)

L'Université Simon Fraser a créé une filiale en pleine propriété, constituée en société, appelée SF Univentures Corporation dont le mandat est d'agir essentiellement comme agent de transfert de technologie pour l'université. On met particulièrement l'accent sur la commercialisation de l'excellence de la recherche à l'université dans les technologies principales et de développement. SF Univentures est membre et actionnaire du consortium SPIRIT de systèmes sous-marins.

UBC Research Enterprises, un organisme à but lucratif appartenant en totalité à l'Université de Colombie-Britannique, facilite le développement et le transfert de la technologie d'origine universitaire et aide à la formation de nouvelles sociétés. Les domaines d'intérêt qui concernent la technologie océanique comprennent l'hydraulique, les détecteurs, les systèmes de contrôle et de robotique.

Le Centre for Earth and Ocean Research de l'Université de Victoria, et sa Faculté d'ingénierie, coordonnent la recherche universitaire dans le secteur maritime. Les chercheurs fournissent leurs compétences à l'industrie sous-marine et travaillent activement en robotique et en systèmes d'information appliquée aux technologies marines et en recherches dans les mers froides. On peut donner les exemples suivants de technologies élaborées pour l'industrie maritime :

- un système de cartographie acoustique multi-impulsionnel conçu pour accroître sensiblement le taux de cueillette de données océanographiques;
- des systèmes de suivi acoustiques;
- des contrôles qui s'adaptent aux systèmes robotiques; et
- la télécommande de manipulateurs.

La collaboration entre l'industrie et le gouvernement

Le gouvernement fédéral et ceux des provinces, de façon séparée ou conjointe, financent et administrent des programmes pour l'industrie des technologies océaniques. C'est ainsi que l'Agence de promotion économique du Canada atlantique du gouvernement fédéral a financé un programme de développement de l'industrie océanique en coopération avec les gouvernements de Terre-Neuve et de la Nouvelle-Écosse.

Des produits et des systèmes novateurs ont découlé de la collaboration en R et D entre l'industrie et le gouvernement. On peut en donner comme exemple Terra Surveys Ltd. qui, en coopérant avec le Service hydrographique du Canada, a élaboré un système aéroporté à balayage laser appelé Lidar qui combine un bathymètre à balayage laser pour pénétrer l'eau avec des techniques de traitement de données à haute résolution et un système de positionnement global en temps réel (GPS). Ce système est commercialisé activement en Asie du Sud-Est.

Les besoins du gouvernement ont également conduit un grand nombre d'entreprises canadiennes à mettre en place des collaborations à grande échelle. C'est ainsi que la mise au point du Système canadien de cartographie océanique a obligé quatre sociétés situées à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique à collaborer. Cette intégration des technologies de développement et des compétences de diverses entreprises, avec les capacités de recherche des universités et des laboratoires du gouvernement, aidera à bien positionner les entreprises canadiennes qui veulent accéder à des marchés étrangers.

PARTIE 5 — *Investir au Canada : les étapes suivantes*

Introduction

LA CONCURRENCE POUR obtenir des capitaux étrangers est vive. Un nombre croissant de pays adoptent des réformes pour libéraliser leurs économies tout en cherchant à faire la promotion des avantages qu'ils offrent aux investisseurs éventuels. Ceux-ci se voient donc maintenant offrir des débouchés dans pratiquement toutes les régions du monde.

Les décisions d'investir à l'étranger ne sauraient toutefois en aucun cas être prises à la légère. Elles supposent de sérieuses études de marché, des analyses en profondeur et un bon jugement. Au bout du compte, la décision repose sur l'information. Cet ouvrage a voulu mettre à la disposition des investisseurs étrangers, envisageant de s'implanter au Canada, une partie de cette information nécessaire. Ce n'est qu'un début, un aperçu de certains des éléments les plus attrayants du milieu des affaires canadien.

Au-delà de cette cueillette de renseignements, l'investisseur éventuel a besoin de renseignements plus précis, allant davantage dans le détail. Nous aborderons maintenant les diverses façons qui peuvent permettre à un investisseur éventuel d'évaluer de façon plus poussée une implantation précise au Canada ou d'entamer les démarches pour réaliser un investissement.

CHAPITRE 23 : *Étude de marché à distance*

IL EXISTE QUANTITÉ DE renseignements sur le Canada et on peut s'en procurer beaucoup à l'étranger. Les gouvernements, l'industrie et la presse ont publié de grandes quantités de documents qu'on peut se procurer par courrier. Ces renseignements sont également de plus en plus accessibles de façon électronique, en passant par les services à accès direct ou par Internet. Les missions commerciales du Canada à l'étranger constituent une source précieuse de savoir et d'expertise sur la façon de faire des affaires au Canada. Les Conseils bilatéraux d'affaires, qui ont des bureaux dans les pays de résidence des investisseurs, constituent également un autre excellent point de contact.

LES PUBLICATIONS

La principale source de données de base est Statistique Canada. Ses données sur le recensement et ses statistiques officielles sur l'économie ont une excellente réputation internationale quant à leur précision et à leur méthodologie. Il est possible de s'abonner pour recevoir les diverses publications ou d'en acheter de façon ponctuelle. Outre les documents statistiques, Statistique Canada diffuse un certain nombre de publications avec des articles analytiques sur les tendances récentes de l'économie, y compris les indicateurs macro-économiques, les marchés de consommation, la main-d'œuvre, le commerce extérieur et les investissements, et les affaires sociales.

Tous les ministères des gouvernements fédéral et provinciaux sont également des sources éventuelles de renseignements publics précieux. En plus d'annoncer et d'expliquer les nouvelles lois, les nouveaux règlements et les programmes accessibles aux entreprises, les ministères qui ont pour mandat de travailler au développement économique préparent des documents d'information sur des secteurs précis de l'économie, sur divers aspects des affaires au Canada, comme l'importation et l'exportation, ainsi que sur les tendances dans ces secteurs.

Quant au secteur privé, les entreprises canadiennes constituées en société fournissent au public quantité de renseignements financiers. Celles qui offrent des actions sur les marchés publics préparent des rapports annuels détaillés fournissant quantité de renseignements sur les stratégies, les activités au cours de l'année, la planification et l'évolution des marchés dans leur secteur.

Pour acquérir une solide connaissance de certains secteurs ou de certaines industries de l'économie canadienne, on dispose de nombreuses publications commerciales, de magazines d'information et de rapports financiers, de publications diverses par les associations industrielles et de toute une gamme de documents émanant d'éditeurs indépendants.

Un grand nombre de sociétés de conseils et de gestion préparent également des rapports analytiques détaillés sur des secteurs d'activité, des marchés et des développements économiques, que ce soit pour des clients précis ou pour un auditoire plus large. Les conclusions les plus importantes de ces rapports seront souvent publiées dans la presse. Les auteurs de ces rapports constituent d'excellentes sources d'information.

Les technologies de communications et la croissance spectaculaire du nombre d'utilisateurs d'Internet ont fait apparaître une nouvelle façon efficace de faire parvenir une grande quantité de renseignements nécessaires par voie électronique à des clients partout à la surface de la terre. Il arrive maintenant souvent qu'il ne soit plus nécessaire d'expédier des documents car les publications sont accessibles immédiatement de façon électronique. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international offre le service FaxLink, un service de renseignements par télécopie sur demande, accessible à partir d'un télécopieur. Ce service fournit des renseignements sur la façon de faire des affaires au Canada. Ces renseignements sont également disponibles sur Internet à http://www.dfait-maeci.gc.ca.

LES MISSIONS DU CANADA À L'ÉTRANGER

Le Canada a au-delà de 120 missions dans des pays étrangers (se reporter à l'Annexe C pour une liste complète). Aux États-Unis, outre l'ambassade située à Washington, il y a 20 consulats et bureaux commerciaux dispersés dans tout le pays. Quant aux grands pays européens et asiatiques, on y retrouve au moins un consulat en plus de l'ambassade ou du Haut-Commissariat.

La mission canadienne constitue un premier point de contact pour diverses questions. Les conseillers commerciaux des ambassades et des consulats ne se contentent pas de promouvoir les exportations canadiennes, ils participent activement à la promotion des investissements et peuvent répondre en connaissance de cause aux questions concernant les investissements directs étrangers au Canada et le contexte canadien des affaires. Dans le cas de questions plus précises, ils les transmettront au service compétent au Canada.

Un grand nombre de missions disposent également de personnel de Citoyenneté et Immigration Canada afin de répondre aux demandes de renseignements sur l'immigration, y compris sur le Programme d'immigration des gens d'affaires.

LES CONSEILS D'AFFAIRES BILATÉRAUX

Le Canada s'est joint à un certain nombre de pays étrangers pour créer des conseils d'affaires bilatéraux. Cela suppose le plus souvent la présence d'un petit bureau dans chaque pays, qui s'occupera des demandes de renseignements, organisera des séminaires et aidera à établir des contacts entre des entreprises des deux pays. Les entreprises intéressées à ces services peuvent adhérer à ces Conseils. Leurs bureaux sont une excellente source d'information pour un investisseur éventuel.

L'un des avantages de ces organismes est l'étendue des compétences qu'on retrouve chez leurs membres. En se joignant à un Conseil d'affaires bilatéral, les gens d'affaires de l'étranger qui envisagent de s'implanter au Canada peuvent parler à d'autres gens d'affaires de leur collectivité qui ont acquis cette expérience.

LES AMBASSADES ET LES CONSULATS INSTALLÉS AU CANADA

Les sociétés étrangères qui s'intéressent aux possibilités d'investissement au Canada doivent savoir qu'un grand nombre de pays étrangers y ont des ambassades et des consulats. Il est possible de s'adresser à ces organismes étrangers à partir de son pays d'origine pour recueillir des renseignements. Tous les agents de ces diverses missions ont des contacts étroits avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) du Canada qui fournit quantité de renseignements aux représentants étrangers au Canada.

CHAPITRE 24 : *Contacts gouvernementaux au Canada*

L'INVESTISSEUR ÉTRANGER qui désire obtenir des renseignements de source gouvernementale doit d'abord avoir une idée de la répartition des pouvoirs entre les trois niveaux de gouvernement au Canada. Comme ce pays est une fédération, le gouvernement national et les gouvernements provinciaux se partagent les pouvoirs dans un grand nombre de domaines. Cette répartition des pouvoirs en fonction des domaines, et la façon dont ceux-ci sont exercés, évoluent d'ailleurs de façon continuelle.

C'est la *Loi constitutionnelle de 1982* qui définit la répartition fondamentale des pouvoirs. S'y ajoutent toutefois un grand nombre d'ententes entre le gouvernement fédéral et les provinces qui précisent qui, en pratique, exerce ces pouvoirs. Il faudrait une étude détaillée pour permettre une bonne compréhension des relations fédérales-provinciales au Canada.

L'investisseur étranger n'a pas besoin de connaître le détail de ces relations. Il est par contre important qu'il comprenne que dans nombre des secteurs d'activité, qu'il s'agisse de la fiscalité des sociétés ou de la réglementation sur l'environnement, les gouvernements fédéral et provinciaux se partagent les responsabilités. Il est donc essentiel qu'un investisseur éventuel s'informe sur la législation et la réglementation des deux niveaux de gouvernement.

La responsabilité première dans les domaines du commerce et des investissements internationaux, de l'immigration, des banques, du transport, des communications, du droit pénal, de l'assurance-chômage et des soins de la santé relève du gouvernement fédéral. Il prélève des impôts sur le revenu, des taxes à la consommation et des taxes d'accise ainsi que des droits de douane et des droits compensateurs. Dans certains domaines de juridiction fédérale, la mise en œuvre réelle du programme peut être confiée dans une large mesure aux provinces. On peut en donner comme exemple les soins de santé. Dans d'autres cas, le gouvernement fédéral peut transférer une partie de ses pouvoirs à une province dans le cadre d'accords bilatéraux comme c'est le cas en matière d'immigration au Québec.

Les provinces du Canada disposent d'importants pouvoirs. Elles peuvent prélever des impôts sur les revenus et à la consommation, elles s'occupent d'éducation et de législation du travail, de ressources naturelles et d'utilisation des terres et elles régissent les affaires municipales. Même si dans de nombreux cas il y a des normes nationales à maintenir, les provinces prennent des décisions et adoptent des politiques qui entraînent des différences appréciables entre les provinces. C'est ainsi que les impôts et le montant du salaire minimum peuvent varier d'une province à l'autre.

Les gouvernements territoriaux — il y en a deux au Canada : les Territoires du Nord-Ouest et le Yukon — relèvent pour l'essentiel des pouvoirs fédéraux. Comme ils sont petits, avec une population totale d'environ 100 000 personnes, ils n'ont pas l'assiette fiscale nécessaire pour offrir à leurs résidents une gamme de programmes comparables. Le gouvernement fédéral délègue toutefois certains pouvoirs aux gouvernements territoriaux. Par exemples, ce sont eux qui s'occupent de la formulation et de la mise en œuvre des programmes en matière de développement économique.

Quant aux administrations municipales, il leur incombe de fournir l'essentiel de l'infrastructure au sein des villes. Cela concerne par exemple les routes, les égouts et les services communautaires comme la police et le ramassage des déchets. Grâce aux taxes foncières, les municipalités disposent de revenus. D'un point de vue d'affaires, les administrations municipales jouent un rôle important en s'occupant du zonage des terres et des programmes de développement locaux. Afin de rationaliser la prestation de services et de programmes, des municipalités voisines peuvent décider de confier certains de leurs pouvoirs et une partie de leurs ressources financières à un gouvernement régional.

Le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les administrations municipales partagent des pouvoirs dans un certain nombre de domaines qui ont des effets sur les entreprises. Il leur arrive également de concevoir et de mettre en œuvre des programmes pour aider au développement des affaires. Un investisseur étranger éventuel aura donc intérêt à étudier toute la gamme des programmes de développement économique disponibles auprès de chaque niveau de gouvernement. On trouvera certains contacts utiles à ce sujet à l'Annexe A.

LES MINISTÈRES ET LES ORGANISMES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Indépendamment de la région du pays ou du secteur d'activité envisagé, le gouvernement fédéral dispose de quantité de renseignements utiles pour les gens d'affaires étrangers. Les agents expérimentés des ministères sont prêts à aider et, s'ils n'ont pas la réponse à des questions précises, ils s'adresseront aux personnes compétentes.

Pour l'investisseur étranger, les deux principaux ministères pour obtenir des renseignements sur le développement des affaires, surtout dans le domaine des investissements et de la technologie, sont le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et le ministère de l'Industrie (MI). Ce sont les premiers points de contact auxquels il faut s'adresser, mais il y a un certain nombre d'autres ministères et organismes qui peuvent s'avérer utiles dans des domaines précis. Quelques-uns d'entre eux seront présentés plus loin.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est responsable de la politique étrangère du Canada, des relations avec les autres pays et de la participation aux organismes multilatéraux. Cela englobe les affaires politiques, sociales, culturelles et environnementales mais une grande partie de ces activités concernent le commerce international et les investissements. Outre le ministre des Affaires étrangères, il y a également un ministre du Commerce international au Canada, détenteur d'un portefeuille important au Cabinet.

Étant donné l'importance du commerce pour l'ensemble de l'économie du pays, le MAÉCI a d'importantes responsabilités dans les domaines de la santé de l'économie et de la capacité concurrentielle du Canada. Il cherche activement à défendre et promouvoir les intérêts économiques et commerciaux du pays à l'étranger. Pour contribuer au développement économique et à l'emploi au Canada, il favorise et facilite aussi les investissements étrangers directs au pays. Pour y parvenir, le Ministère conçoit et gère un certain nombre de programmes pour attirer les investissements étrangers productifs au Canada.

Le Ministère aide à attirer les investissements étrangers et la technologie au Canada et aide les sociétés canadiennes qui recherchent des investissements étrangers ou des partenariats et à acquérir des technologies. De façon plus précise, le Ministère, par l'entremise de son administration centrale et de ses missions à l'étranger :

- commercialise le Canada à l'échelle internationale en le présentant comme un partenaire attrayant pour les investissements et la technologie.
- réalise des présentations sur des possibilités canadiennes d'investissement précises à l'intention des investisseurs étrangers éventuels;
- prépare des mémoires sur des sociétés données pour des investisseurs éventuels;
- identifie les partenaires canadiens qui conviennent pour les PME ayant une technologie de pointe;
- contribue aux efforts des filiales canadiennes qui cherchent à obtenir et à conserver des mandats de fabrication et de recherche et développement de leur société mère;
- répond aux demandes de renseignements concernant les possibilités d'investissement au Canada;
- travaille avec les gouvernements provinciaux et les administrations municipales pour aider les investisseurs éventuels à définir leurs besoins; à ce titre il lui arrive d'organiser des visites sur le terrain et des rencontres avec des partenaires éventuels; et
- fournit des renseignements sur l'investissement au Canada.

En complément des services qu'il offre aux investisseurs étrangers, le Ministère consacre une grande partie de ses activités à aider les sociétés canadiennes. Nombre des services relevant de ce mandat concernent directement la promotion des exportations, mais certains cherchent plus précisément à aider les sociétés canadiennes à établir des contacts avec les investisseurs étrangers éventuels. Les délégués commerciaux du Ministère et les agents commerciaux, au Canada et à l'étranger, participent activement aux activités suivantes :

- trouver des partenaires d'investissement étrangers et des sources étrangères de capitaux et de technologie;
- rencontrer des sociétés étrangères comme première étape pour mettre en place des coentreprises, des alliances stratégiques et des transferts de technologie;
- acquérir des renseignements sur les relations d'investissement internationales, l'organisation des affaires étrangères et les cadres d'investissement; et
- informer les groupes étrangers de capital de risque des possibilités d'affaires au Canada.

Les gens d'affaires étrangers peuvent transmettre leurs demandes de renseignements directement aux missions du Canada à l'étranger. Au Canada, ces demandes peuvent être adressées au siège du Ministère, à Ottawa, ou dans l'un des nombreux centres de commerce international situés dans le pays. Ces derniers ont été créés en coopération avec le ministère de l'Industrie pour constituer les premiers points de contact dans le domaine du commerce et des investissements internationaux. Ces centres constituent un premier point de contact excellent pour les investisseurs étrangers. En effet, ils sont en mesure de fournir des renseignements sur un grand nombre de programmes et de référer les gens d'affaires aux sources de renseignements qui conviennent. On trouvera une liste de ces centres à l'Annexe B.

Le ministère de l'Industrie (MI)

Le ministère de l'Industrie se consacre essentiellement aux politiques et aux programmes qui aident l'industrie canadienne et qui assurent la protection des consommateurs canadiens. Il travaille étroitement avec le MAÉCI sur des questions sectorielles concernant le commerce international et les investissements. Le Ministère gère la *Loi sur Investissement Canada*, ce qui englobe l'examen des investissements et les avis en cette matière.

Structuré pour l'essentiel par secteurs industriels, le MI travaille directement avec les sociétés et les associations d'affaires canadiennes pour promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. L'un des aspects de ses activités dans ce domaine est la promotion et la facilitation de l'investissement direct étranger dans des secteurs industriels ciblés au Canada. Les agents des services spécialisés par secteur industriel ont un personnel hautement compétent et disposant de quantité de renseignements détaillés sur les entreprises, les tendances du marché, les stratégies d'affaires et les orientations à venir. Ces agents entretiennent des contacts avec les gens d'affaires au sein des entreprises, des associations et des sociétés d'expertise-conseil.

Le Ministère gère un portefeuille de programmes de développement économique et fournit des services concernant les renseignements d'affaires, le développement de la technologie et de l'industrie, ainsi que le développement du commerce et des marchés. Il dispose d'un réseau de bureaux régionaux dans tout le Canada qui permet à ses agents d'être en contact étroit avec les gens d'affaires de la région et d'informer l'administration centrale des développements dans les diverses régions du pays. Ces bureaux régionaux constituent un élément important des efforts du Ministère pour collaborer étroitement avec les provinces.

Le ministère de l'Industrie dispose d'un réseau national de Centres de services aux entreprises qui constituent un complément aux Centres de commerce international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Ces centres offrent une vaste gamme de services aux entreprises canadiennes et aux investisseurs éventuels. On y trouve des publications, des guides et des vidéos pratiques. De plus en plus, ces renseignements sont diffusés de façon électronique. On peut se les procurer sur Internet à l'adresse http://www.ic.gc.ca.

Les autres ministères et organismes fédéraux

Plusieurs autres ministères du gouvernement offrent des services qui s'intéressent à l'investissement direct étranger dans leurs domaines précis. Agriculture et Agro-alimentaire Canada est un point de contact important pour toute forme de renseignement et d'aide dans le secteur des aliments et des boissons. La Direction générale du développement technologique d'Environnement Canada dispose de renseignements sur le secteur des industries environnementales.

Le Service canadien des forêts de Ressources naturelles Canada a une Direction de l'industrie, du commerce et de la technologie disposant de compétences dans le secteur du papier ainsi que dans ceux de l'abattage et des produits du bois. Les sociétés du secteur de la défense devraient entrer en contact avec le ministère de la Défense nationale.

Outre les vastes connaissances sur divers secteurs d'activités qu'on trouve au sein de ces ministères, le gouvernement fédéral dispose de quatre organismes régionaux ayant des responsabilités de développement économique particulières dans leur région. Ce sont l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), le Bureau fédéral de développement régional — Québec (BFDR-Q), l'Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor) et Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO). (Se reporter à la section des contacts de l'Annexe A.)

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique gère plusieurs programmes d'aide financière et technique destinés à répondre aux besoins de développement économique du Canada atlantique, en accordant une importance particulière au développement de l'industrie, du commerce, des investissements, de la technologie et de l'entrepreneuriat. Les bureaux de l'Agence sont dispersés dans le Canada atlantique et adressent les demandes de renseignements d'investisseurs étrangers à d'autres sources d'aide et d'information de la région.

Le Bureau fédéral de développement régional — Québec (BFDR-Q) gère l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement économique de la région du Québec. Son objectif global est d'accroître le nombre d'investissements industriels importants au Québec et donc d'encourager l'innovation technologique, la sous-traitance et la création d'emplois spécialisés permanents. Ce bureau peut fournir une aide financière pour réaliser des études de faisabilité et des investissements en biens d'équipement.

L'Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario, appelée plus couramment FedNor, contribue aux projets admissibles d'investissement, de commercialisation, d'innovation et aux activités connexes qui généreront de nouvelles activités d'affaires et feront apparaître des possibilités d'emploi dans la région.

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada offre toute une gamme de mécanismes de soutien allant de l'aide aux PME aux grands programmes s'appliquant à tout un secteur d'activité. C'est une source précieuse de renseignements sur l'ouest du pays, y compris sur les sources additionnelles d'aide dans la région. L'organisme a des bureaux dans les quatre provinces de l'Ouest.

Les services financiers

Il y a deux institutions financières fédérales au service du milieu des affaires au Canada. La Banque fédérale de développement (BFD) est une société d'État qui travaille à la promotion des affaires au Canada et aide les entreprises. Elle accorde une attention particulière aux besoins des PME et offre des services financiers comme des prêts à terme, des garanties d'emprunt et un programme de capital de risque. La Banque a des bureaux dans toutes les grandes villes du Canada et s'adonne également aux activités de conseils et de développement des compétences des entreprises.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est un organisme financier ouvert à sa clientèle dont l'objectif est d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux. Elle facilite les exportations en offrant une vaste gamme de services de financement des exportations, de prêts directs, de lignes de crédit, d'assurance sur les crédits à moyen et à long terme, d'assurance et de garantie de bonne fin protégeant les entreprises canadiennes et leurs clients.

LES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX

Si la responsabilité des relations avec les pays étrangers relève du gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux participent aussi souvent directement à la promotion du commerce et des investissements étrangers. Plusieurs provinces ont des représentations à l'étranger qui peuvent fournir à l'investisseur éventuel des renseignements sur les possibilités d'affaires dans la province. Les gouvernements provinciaux participent également à des missions commerciales pour promouvoir le développement économique.

Chaque province a son ministère de l'Industrie ou du commerce qui favorise les investissements dans son domaine de juridiction (se reporter à l'Annexe A pour une liste de ceux-ci). Ils peuvent fournir des renseignements sur les aspects suivants :

- la taille et la composition des marchés régionaux;
- les programmes de développement des affaires et leurs stimulants;
- la sélection de site;
- la disponibilité de main-d'œuvre compétente dans des localités particulières; et
- les coûts locaux d'occupation.

En s'adressant aux ministères des gouvernements provinciaux, les gens d'affaires étrangers élargissent le réseau des formes d'aide gouvernementale éventuelles pour leur investissement et améliorent leur connaissance des marchés régionaux et de secteurs d'activité précis. En s'adressant au niveau provincial, on peut obtenir des renseignements sur les écarts entre les provinces au chapitre de l'impôt sur le revenu des sociétés et des particuliers, des coûts d'occupation, des taxes sur la liste de paye et des règlements. En même temps, les investisseurs éventuels se familiariseront avec les politiques et les attitudes des gouvernements à l'égard des entreprises.

LES ADMINISTRATIONS MUNICIPALES

L'étape suivante pour obtenir des renseignements des gouvernements est de s'adresser aux agents de développement économique des municipalités. Toutes les villes du pays désirent fortement attirer des investissements dans leur agglomération. Elles offrent des stimulants pour s'implanter sur leur territoire et mettent en place des parcs industriels pour attirer les entreprises.

Les villes sont également importantes dans la mesure où les services qu'elles offrent comptent pour beaucoup dans la qualité de vie. Les investisseurs éventuels sont davantage attirés par des villes dans lesquelles on se sent en sécurité, offrant de bons services communautaires, toute une gamme d'installations pour les activités culturelles, de loisir, sportives et autres. Ils apprécient également des environnements propres. Nombre des grandes villes canadiennes offrent ces caractéristiques. Comme on l'a signalé dans un chapitre précédent, le Corporate Resources Group installé à Genève a classé quatre villes canadiennes — Vancouver, Toronto, Ottawa et Montréal — parmi les dix villes dans lesquelles il est le plus agréable de vivre au monde.

CHAPITRE 25 : *Les associations d'affaires*

IL Y A AU CANADA un grand nombre d'associations d'affaires qui peuvent fournir une vaste gamme de renseignements sur les pratiques d'affaires au Canada et des renseignements sur des secteurs d'activité donnés. Ces associations peuvent être réparties en deux grands groupes, celles qui ont une vocation horizontale en s'intéressant à un grand nombre de secteurs d'activité et d'autres qui ont une vocation industrielle ou sectorielle plus précise.

LES ASSOCIATIONS HORIZONTALES

Un grand nombre d'associations d'affaires au Canada représentent divers intérêts d'affaires — des grandes et des petites entreprises de plusieurs secteurs — ou se concentrent sur une activité d'affaires particulière présentant un intérêt pour des entreprises de plusieurs secteurs d'activité. Trois des plus importantes sont la Chambre de commerce du Canada, l'Association des exportateurs canadiens et l'Association des manufacturiers canadiens. (Se reporter à la section des contacts de l'Annexe A.)

Chambre de commerce du Canada

La Chambre de commerce du Canada est la plus ancienne association d'affaires au Canada puisque ses origines remontent au milieu du XVIIIe siècle. Elle dispose de chapitres provinciaux et locaux dans tout le pays.

La Chambre a cultivé une forte orientation internationale au cours des années. Elle est membre de la Chambre internationale de commerce et de nombreux conseils d'affaires multilatéraux et bilatéraux. Les Chambres de tous les niveaux sont en mesure de fournir des conseils aux entreprises sur une vaste gamme de sujets concernant les activités internationales des entreprises.

Une grande part de cette activité internationale se traduit par l'organisation de séminaires et de missions commerciales et par la cueillette de renseignements sur les marchés étrangers pour ses membres. Pour l'investisseur étranger qui s'intéresse au Canada, la Chambre est également une source importante de renseignements sur le milieu des affaires au pays ainsi que sur les entreprises qui recherchent des alliances stratégiques et des partenariats.

L'Association des exportateurs canadiens

L'Association des exportateurs canadiens, avec plus de 1 000 sociétés membres, fournit des conseils et de l'aide à ses membres sur pratiquement tous les aspects des exportations. On retrouve parmi ses membres des entreprises qui exportent des produits et des services, mais également des entreprises qui fournissent des services à l'exportateur, comme les banques et les autres institutions financières, les sociétés d'expertise-conseil, les transitaires, les cabinets juridiques, les maisons de commerce et les agences d'exportation.

L'Association a une fonction permanente d'éducation et de mise à jour des connaissances de ses membres. Elle publie régulièrement des bulletins d'information et organise des séminaires et des ateliers à divers endroits du pays sur des sujets concernant les exportations.

L'Association des manufacturiers canadiens

L'Association des manufacturiers canadiens représente les intérêts des fabricants canadiens tant au niveau national qu'international. Elle réalise des études sur les effets éventuels des politiques économiques sur les fabricants canadiens, représente activement ses membres dans des forums publics, met en œuvre des programmes spéciaux pour ses membres dans des domaines comme le développement des exportations et tient ses membres informés de la législation et de la réglementation affectant le milieu des affaires.

Les autres associations

Il y a un grand nombre d'autres associations horizontales au Canada qui, comme celles ci-dessus, défendent les intérêts de leurs membres et diffusent les renseignements qui les affectent. Toutes intéressent plusieurs secteurs d'activité, ce qui fait qu'elles peuvent présenter un intérêt pour une vaste représentation de sociétés au Canada. On peut citer parmi elles :

- l'Association des importateurs canadiens;
- la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante;
- le Conseil canadien des chefs d'entreprise;
- l'Association canadienne de normalisation; et
- l'Association canadienne de technologie de pointe.

LES ASSOCIATIONS SECTORIELLES

Indépendamment du secteur d'activité auquel participe une entreprise, il y a des chances qu'il y ait une association sectorielle qu'elle puisse joindre. Ces associations s'intéressent à la fabrication des produits, des ressources naturelles aux technologies de pointe, et au secteur des services, des courtiers en douane à la banque.

Ces associations sectorielles desservent les entreprises ayant des intérêts et des préoccupations comparables. Elles constituent d'excellents points de contact pour les nouvelles entreprises dans un secteur d'activité donné puisqu'elles peuvent fournir des renseignements détaillés sur l'état des marchés, la législation, la réglementation, la performance récente et les perspectives.

Ces associations travaillent étroitement avec les agents commerciaux des gouvernements provinciaux et fédéral. Comme elles s'échangent des renseignements, les sujets traités par les associations et les services sectoriels au sein des gouvernements sont comparables dans une certaine mesure. Il y aurait avantage à prendre contact avec les deux étant donné que l'approche et l'évaluation des tendances de l'industrie peuvent varier.

Les sociétés étrangères qui souhaitent prendre contact avec l'une de ces associations sectorielles peuvent obtenir les noms et les adresses auprès des représentants du gouvernement, des gens d'affaires, des institutions financières et des médias.

CHAPITRE 26 : *Autres points de contact*

LES PROFESSIONS LIBÉRALES

UN INVESTISSEUR ÉVENTUEL qui voudra obtenir des réponses plus précises à ses questions en matière d'investissement au Canada finira probablement par prendre contact avec des professionnels hautement spécialisés. À ce titre, il pourra décider de s'adresser aux représentants des institutions financières, à des comptables, à des avocats et à des conseillers en gestion.

Les sociétés étrangères constateront qu'il y a un grand nombre de professionnels qui connaissent bien le contexte des affaires au Canada tout en ayant également une bonne connaissance des pratiques d'affaires dans le pays d'origine de la Société. Il se peut même qu'ils puissent communiquer dans une langue que parle l'investisseur éventuel. Dans de tels cas, il est évidemment plus facile d'aborder les différences sur la façon de traiter des affaires au Canada, qu'elles soient culturelles ou juridiques. On retrouve ces professionnels dans toutes les grandes villes du pays.

LES BANQUES ÉTRANGÈRES AU CANADA

Les investisseurs étrangers pourront être particulièrement tentés par une succursale canadienne d'une banque de leur pays d'origine. Au cours de la dernière décennie, le nombre de ces banques a augmenté considérablement. On en trouve la liste à l'annexe D.

LES FOIRES ET LES MISSIONS COMMERCIALES

Si l'investisseur étranger envisage de se rendre en mission au Canada pour juger par lui-même, une des meilleures stratégies peut être d'organiser une visite à l'occasion d'une foire commerciale parce que ce sera l'occasion pour lui de trouver toutes les réponses au même endroit. Il est probable que les entreprises, les ministères du gouvernement, les associations d'affaires et les prestataires de services seront présents. En rencontrant les divers représentants à ces foires commerciales, il est possible d'entamer des discussions, de recueillir des renseignements et de mettre en place des réseaux préliminaires de contacts.

Les missions commerciales au Canada remplissent la même fonction, avec l'avantage additionnel qu'elles permettent aux participants de découvrir plusieurs régions du pays et de se familiariser avec les divers gouvernements provinciaux et les administrations municipales.

Les entreprises étrangères peuvent également s'adresser à des sociétés canadiennes participant à des foires et des missions commerciales dans leur pays d'origine. Le gouvernement canadien, parfois en coopération avec le secteur privé, organise de nombreuses missions commerciales à l'étranger chaque année.

CHAPITRE 27 : *Se rendre au Canada*

APRÈS AVOIR FAIT une étude de marché et établi les premiers contacts à partir de son pays d'origine, il faut ensuite se rendre en visite au Canada. On fournit à l'Annexe E un certain nombre de conseils utiles pour le voyageur d'affaires qui organise une visite dans notre pays. Celui-ci doit avoir conscience d'un certain nombre de caractéristiques générales des voyages au Canada.

Le Canada est avant tout un pays d'immigrants. Ceux-ci venaient au départ d'Europe mais, au cours des dernières décennies, on a vu l'immigration en provenance des pays d'Asie, d'Afrique et des Antilles augmenter. La plupart de ces immigrants sont installés dans les grands centres métropolitains que soient Toronto, Montréal et Vancouver. C'est ce qui explique que les villes canadiennes sont devenues beaucoup plus cosmopolites et multiculturelles. Il n'est pas rare de trouver dans les villes des quartiers dans lesquels la langue parlée et l'affichage sur la vitrine des magasins ne sont faits dans aucune des deux langues officielles. On trouve dans les restaurants et les épiceries des cuisines ethniques. Cela dit, on trouve dans ces quartiers également des résidents d'origine britannique, française et européenne en général. Ces quartiers sont le lieu d'un véritable mélange culturel.

Une autre caractéristique des villes canadiennes est qu'on estime qu'elles sont sécuritaires, en particulier quand on les compare aux États-Unis. En règle générale, il y a beaucoup moins de crimes violents au Canada.

Les grandes villes de toutes les provinces offrent une gamme complète de types d'hébergement et un vaste choix de restaurants aux cuisines variées. Les prix sont très raisonnables sur les échelles de comparaison internationales. Il y a un grand nombre de théâtres, de salles de concert et de cinémas. Les centres de conditionnement et les installations sportives sont facilement accessibles et on en trouve souvent dans les hôtels. Quant aux clubs de golf et aux centres de ski, il y en a le plus souvent à proximité des grandes villes.

Les personnes qui se rendent pour la première fois au Canada seront frappées par l'étendue du territoire et les vastes espaces inhabités. Cela présente par contre l'inconvénient qu'il faut tenir compte de la durée des voyages quand on veut se rendre d'un bout du pays à l'autre. Par contre, la géographie du pays a également une dimension culturelle. Les concepts d'espace et de nature sauvage sont des éléments importants de l'identité canadienne. Même si la plupart des Canadiens vivent dans les grands centres urbains, l'accessibilité aux régions naturelles, aux grands espaces, aux forêts, aux lacs et aux rivières, est appréciée de la plupart d'entre eux.

Si un visiteur étranger doit se rendre dans les régions rurales ou éloignées, cela ne pose pas de problème. On trouve des installations d'accueil modernes, d'excellents réseaux de communications et de routes et des lieux d'hébergement confortables même dans les petites villes.

Le transport d'une ville à une autre est efficace et se fait souvent par avion à cause des distances. Les aéroports dans la plupart des grandes villes se trouvent souvent à moins de dix minutes en taxi du centre-ville.

Un voyage d'affaires au Canada peut être aussi agréable que rentable.

Annexes

ANNEXE A : *Quelques points de contact au Canada*

Ministères et organismes du gouvernement fédéral

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est responsable de la politique étrangère du Canada, des relations avec les autres pays et de la participation aux organismes multilatéraux. Cela englobe les affaires politiques, sociales, culturelles et environnementales mais une grande partie de ces activités concernent le commerce international et les investissements. Outre le ministre des Affaires étrangères, il y a également un ministre du Commerce international au Canada, détenteur d'un portefeuille important au Cabinet.

Étant donné l'importance du commerce pour l'ensemble de l'économie du pays, le MAÉCI a d'importantes responsabilités dans les domaines de la santé de l'économie et de la capacité concurrentielle du Canada. Il cherche activement à défendre et promouvoir les intérêts économiques et commerciaux du pays à l'étranger. Pour contribuer au développement économique et à l'emploi au Canada, il favorise et facilite aussi les investissements étrangers directs au pays. Pour y parvenir, le Ministère conçoit et gère un certain nombre de programmes pour attirer les investissements étrangers productifs au Canada.

Le ministère aide à attirer les investissements étrangers et la technologie au Canada et aide les sociétés canadiennes qui recherchent des investissements étrangers ou des partenariats et à acquérir des technologies.

Programme de développement de l'investissement

La Direction générale de l'investissement et de technologie s'affaire à promouvoir le Canada auprès des investisseurs étrangers comme une destination intéressante et concurrentielle pour leurs éventuels investissements. Elle encourage particulièrement ceux qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériel, de coentreprises ou de partenariats stratégiques. La Direction cherche surtout à attirer des investissements qui font venir de nouvelles technologies au Canada, un élément-clé de la création de nouveaux emplois et de possibilités de développement économique. Elle aide également les entreprises canadiennes à trouver des partenaires d'investissement international et à accéder aux sources étrangères de capitaux et de technologies. La Direction générale de l'investissement et de la technologie assure un appui aux pdg de filiales canadiennes de multinationales qui cherchent à attirer au Canada les mandats de fabrication et de recherche et développement. En outre, elle surveille et analyse les tendances d'investissement et la perception du Canada comme destination de ces investissements. La Direction travaille étroitement avec les directions géographiques du MAÉCI de même qu'avec les agents d'investissements en poste en l'étranger, les autorités provinciales et municipales ainsi qu'avec les organismes professionnels et commerciaux. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

Direction générale de l'investissement et de technologie
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 992-4916
Télécopieur : (613) 996-1370
FaxLink* : (613) 944-6500
Internet : http://www.dfait-maeci.gc.ca

Ministère de l'Industrie (MI)

Le MI s'est vu confier à sa création un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises canadiennes, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites entreprises, ce ministère a été doté de responsabilités particulières :

- élaborer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;
- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. Le MI assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux du MI offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;

**Le FaxLink est un système de télécopie interactive grâce auquel on peut obtenir des feuillets de renseignements sur les possibilités d'investissement et sur les débouchés sectoriels, à partir d'un télécopieur. Composer le numéro de FaxLink sur le combiné téléphonique du télécopieur et suivre les instructions vocales.*

- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies seuil; et
- des renseignements d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 941-0222.
Internet : http ://www.ic.gc.ca

Réseau des Centres de services aux entreprises du Canada

Province de Terre-Neuve :

Centre de services aux entreprises du Canada
90, avenue O'Leary
C. P. 8687
Saint-Jean (TN) A1B 3T1
Téléphone : (709) 772-6022 ou 1-800-668-1010
Télécopieur : (709) 772-6090
Faxback : (709) 772-6030

Province de l'Île-du-Prince-Édouard :

Centre de services aux entreprises du Canada à l'Île-du-Prince-Édouard
232, rue Queen
C. P. 40
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7K2
Téléphone : (902) 368-0771 ou 1-800-668-1010
Télécopieur : (902) 566-7098
Faxback : (902) 368-0776 ou 1-800-401-3201

Province de Nouvelle-Écosse :

Centre de services aux entreprises du Canada en Nouvelle-Écosse
1575, rue Brunswick
Halifax (Nouvelle-Écosse) KB3 2G1
Téléphone : (902) 426-8604 ou 1-800-668-1010
Télécopieur : (902) 426-6530
Faxback : (902) 426-3201 ou 1-800-401-3201

Province du Nouveau-Brunswick :

Centre de services aux entreprises du Canada au Nouveau-Brunswick
570, rue Queen
Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 6Z6
Téléphone : (506) 444-6140 ou 1-800-668-1010
Télécopieur : (506) 444-6172
Faxback : (506) 444-6169

Province de Québec :

Info entrepreneurs
5, Place Ville Marie
Bureau 12500, niveau Plaza
Montréal (Québec) H3B 4Y2
Téléphone : (514) 496-4636 ou 1-800-322-4636
Télécopieur : (514) 496-5934
Info-Télécopieur : (514) 496-4010 ou 1-800-322-4010

Entrepreneurship Outaouais
25, rue Laurier
Septième étage
Hull (Québec) J8X 3Y5
Téléphone : (819) 595-3403
Télécopieur : (819) 771-9846

Province de l'Ontario :

Centre d'entrepreneuriat
111, rue Lisgar
Rez-de-chaussée
Ottawa (Ontario) K2P 2L7
Téléphone : (613) 560-6081
Télécopieur : (613) 560-2102

Centre téléphonique de services aux entreprises du Canada — Ontario
Toronto (Ontario) M5V 3E5
Téléphone : (416) 954-4636 ou 1-800-567-2345
Télécopieur : (416) 954-8597
Faxback : (416) 954-8555 ou 1-800-240-4192

Province du Manitoba :

Centre de services aux entreprises du Canada
330, avenue Portage, 8e étage
C. P. 981
Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2
Téléphone : (204) 984-2272 ou 1-800-665-2019
Télécopieur : (204) 983-3852
Faxback : (204) 984-5527 ou 1-800-665-9386

Province de la Saskatchewan :*

Centre de services aux entreprises du Canada en Saskatchewan
122, 3e Avenue nord
Saskatoon (Saskatchewan) S7K 2H6
Téléphone : (306) 956-2323 ou 1-800-667-4374
Télécopieur : (306) 956-2328
Faxback : (306) 956-2310 ou 1-800-667-9433
**Ce bureau s'occupe également du Yukon.*

Province de l'Alberta :*

Centre de services aux entreprises du Canada
9700, avenue Jasper
Bureau 122
Edmonton (Alberta) T5J 4H7
Téléphone : (403) 495-6800 ou 1-800-272-9675
Télécopieur : (403) 495-7725
Faxback : (403) 494-4138 ou 1-800-563-9926
**Ce bureau s'occupe également des Territoires du Nord-Ouest*

Province de la Colombie-Britannique :

Centre de services aux entreprises du Canada en Colombie-Britannique
601, rue West Cordova
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 1G1
Téléphone : (604) 775-5525 ou 1-800-667-2272
Télécopieur : (604) 775-5520
Faxback : (604) 775-5515

Direction générale des produits chimiques et bio-industries

Groupe des bio-industries
Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 9e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-4715
Télécopieur : (613) 952-4209

Citoyenneté et Immigration

Programme des immigrants investisseurs
300, avenue Slater, 7e étage
Ottawa (Ontario) K1A 1L1

C'est dans les ambassades et les consulats du Canada qu'on obtient le plus facilement des renseignements sur ce programme. Les formulaires de demande et les renseignements sur le programme sont disponibles dans la langue qui convient.

Revenu Canada

La direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada ainsi que les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements ALÉNA. Pour plus d'information, communiquez avec :

Bureau d'aide ALÉNA — Espagnol
Téléphone : (613) 941-0965.

Bureau de renseignements ALÉNA
Revenu Canada, Direction générale des programmes douaniers
191, av. Laurier Ouest, 6e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1-800-661-6121, ou (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 952-0022

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Direction générale de la recherche
Bureau des relations avec l'industrie
Ferme expérimentale centrale
Ottawa (Ontario) K1A 0C6
Téléphone : (613) 759-1485
Télécopieur : (613) 759-1506

Direction générale de l'inspection des aliments
59, promenade Camelot
Nepean (Ontario) K1A 0Y9
Téléphone : (613) 952-8000
Télécopieur : (613) 952-7387

Direction générale des services à l'industrie et au marché
Bureau des aliments
Édifice Sir John Carling
930, avenue Carling
Ottawa (Ontario) K1A 0C5
Téléphone : (613) 759-1000
Télécopieur : (613) 759-7480

Statistique Canada

Centre de référence statistique
Immeuble R.H. Coates
Ottawa (Ontario) K1A 0T6
Téléphone : (613) 951-8116
Télécopieur : (613) 951-0581

Conseil national de recherches

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur les marchés internationaux peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies. Le CNR est également responsable de la gestion de la base de données de l'Institut canadien de l'information scientifique et technique (ICIST).

Le réseau PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 50 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 190 bureaux dans près de 90 localités, de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à :

Programme d'aide à la recherche industrielle
Conseil national de recherches du Canada
Chemin Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ontario) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-1770
Télécopieur : (613) 952-1086

Institut canadien de l'information scientifique et technique
Conseil national de recherches
Chemin de Montréal, Immeuble M-55
Ottawa (Ontario) K1A 0S2
Téléphone : (613) 993-1600 ou 1-800-668-1222
Télécopieur : (613) 952-9112

Institut des biosciences marines
Conseil national de recherches
1411, rue Oxford
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3H 3Z1
Téléphone : (902) 426-8278
Télécopieur : (902) 426-9413

Institut des sciences des microstructures
Conseil national de recherches
Chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-9369
Télécopieur : (613) 957-8734

Institut du biodiagnostic
Conseil national de recherches
435, avenue Ellice
Winnipeg (Manitoba) R3B 1Y6
Téléphone : (204) 983-7692
Télécopieur : (204) 983-3154

Santé Canada

Direction générale de la protection de la santé
Bureau des politiques et des affaires scientifiques
Parc Tunney
Ottawa (Ontario) K1A 0L2
Téléphone : (613) 954-3006
Télécopieur : (613) 954-9981

Environnement Canada

Direction générale du développement technologique
Centre Asticou
241, boulevard Cité des Jeunes, Bloc 100
Hull (Québec) K1A 0H3
Télécopieur : (613) 953-9029

Centre technique des eaux usées (CTEU)

Créé en 1971 par Environnement Canada comme laboratoire de recherche et développement, le CTEU est devenu l'installation canadienne de pointe dans le développement et l'évaluation des techniques de traitement et d'élimination des eaux usées municipales et industrielles et des résidus connexes. Le Centre joue également un rôle prédominant dans les négociations commerciales et scientifiques internationales. La gestion du Centre est maintenant confiée par contrat à RockCliffe Research Management Inc. Il est maintenant en meilleure posture pour appuyer les programmes gouvernementaux et pour développer et commercialiser les technologies novatrices à l'appui des besoins de protection de l'environnement du Canada.

Centre technique des eaux usées (CTEU)
867, rue Lakeshore
C. P. 5068
Burlington (Ontario) L7R 4L7
Téléphone : (905) 336-4855
Télécopieur : (905) 336-4765

Ressources naturelles Canada

Secteur du service canadien des forêts
580, rue Booth
Ottawa (Ontario) K1A 0E4
Téléphone : (613) 997-1107

Bureau canadien de la propriété intellectuelle

Place du Portage, Phase I
50, rue Victoria
Hull (Québec) K1A 0C9
Téléphone : (613) 997-1936

Banque fédérale de développement du Canada

800, Square Victoria
C. P. 335
Montréal (Québec) H4Z 1L4
Téléphone : (514) 283-5904
Télécopieur : (514) 283-0617

Agence canadienne de développement international (ACDI)

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes est le fonds spécial disponible par le canal de l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom d'INC. Ce programme vise à aider financièrement les sociétés du secteur privé canadien qui cherchent à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement. L'INC appuie donc le développement des liens avec le secteur privé. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires étrangers. Toute une série de mécanismes de l'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois.

Cinq mécanismes de l'INC aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transfert de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour plus d'information, communiquez avec la :

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, prom. du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905/7906
Télécopieur : (819) 953-5024

Conseil canadien des chefs d'entreprise (CCCE)

90, rue Sparks, bureau 806
Ottawa (Ontario) K1P 5B4
Téléphone : (613) 238-3727
Télécopieur : (613) 236-8679

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)

Promenade du Portage, Phase I
Terrasses de la Chaudière
Hull (Québec) K1A 0N2
Téléphone : (819) 997-0272
Télécopieur : (819) 953-3756

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE est un organisme financier ouvert à sa clientèle, dont l'objectif est d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux. Elle offre une vaste gamme de services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé. Les exportateurs peuvent composer le (613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements.

Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars CA, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1-800-850-9626.

Les exportateurs du secteur des technologies de l'information peuvent s'adresser à l'équipe des technologies de l'information de la SEE, au (613) 598-6891.

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ontario

Société pour l'expansion des exportations
Siège social
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690

Société pour l'expansion des exportations
Immeuble de la Banque Nationale
150, rue York, bureau 810
C. P. 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Téléphone : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267

Société pour l'expansion des exportations
Centre Talbot
148, rue Fullarton, bureau 1512
London (Ontario) N6A 5P3
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580

Québec

Société pour l'expansion des exportations
Tour de la Bourse
800, SquareVictoria, bureau 4520
C. P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Colombie-Britannique

Société pour l'expansion des exportations
Centre One Bentall
505, rue Burrard, bureau 1030
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Téléphone : (604) 666-6234
Télécopieur : (604) 666-7550

Alberta

Société pour l'expansion des exportations
510, 5e Rue S.O., bureau 1030
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

Manitoba*

Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage, 8e étage
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
Téléphone : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187
**Ce bureau s'occupe également de la Saskatchewan*

Nouvelle-Écosse

Société pour l'expansion des exportations
Quai Purdy, Tour 2
1969, rue Upper Water, bureau 1410
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

Organismes de développement régional

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)

L'APÉCA gère plusieurs programmes d'aide financière et technique destinés à répondre aux besoins de développement économique du Canada atlantique, en accordant une importance particulière au développement de l'industrie, du commerce, des investissements, de la technologie et de l'entreprenariat. En ayant des bureaux répartis dans le Canada atlantique, l'APÉCA transmet les demandes des investisseurs étrangers aux services compétents pour obtenir de l'aide et des renseignements au sein de la région.

Division internationale
Centre Blue Cross
644, rue Main
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Téléphone : (506) 851-2271
Télécopieur : (506) 851-7403

Bureau fédéral de développement régional — Québec (BFDR-Q)

Le BFDR-Q gère l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement économique de la région du Québec. Son objectif global est d'accroître le nombre d'investissements industriels à grande échelle au Québec et par là même de favoriser l'innovation technologique, la sous-traitance et la création d'emplois spécialisés permanents. Il est possible d'obtenir de l'aide financière pour réaliser des études de faisabilité et des investissements en biens d'équipement.

Info Entrepreneur
5, Place Ville-Marie, niveau Plaza
Montréal (Québec) H3B 4Y2
Téléphone : (514) 496-4636
Télécopieur : (514) 496-5934

Initiative fédérale de développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor)

L'Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario, appelée plus couramment FedNor, contribue aux projets admissibles d'investissement, de commercialisation, d'innovation et des activités connexes qui généreront de nouvelles activités d'affaires et feront apparaître des possibilités d'emploi dans la région.

FedNor
302, rue Queen Est
Sault Ste-Marie (Ontario) P6A 1Z1
Téléphone : (705) 942-1327
Télécopieur : (705) 942-5434

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)

DÉO offre toute une gamme de mécanismes de soutien allant de l'aide aux petites entreprises aux grands programmes concernant l'ensemble d'une industrie. C'est une source valable de renseignements sur l'ouest du Canada, ainsi que les sources additionnelles d'aide dans la région. L'organisme a des bureaux dans les quatre provinces de l'Ouest.

Place Canada
9700, avenue Jasper, bureau 1500
Edmonton (Alberta) T5J 4H7
Téléphone : (403) 495-4164
Télécopieur : (403) 495-4557

Gouvernements provinciaux et territoriaux

Colombie-Britannique

Direction générale de l'investissement
Bureau de l'investissement de la Colombie-Britannique
Ministère de l'Emploi et de l'Investissement
712, rue Yates
Victoria (Colombie-Britannique) V6V 1X4
Téléphone : (604) 356-2415
Télécopieur : (604 356-8212

Alberta

Division du tourisme, du commerce et de l'investissement
Ministère albertain du Développement économique et du Tourisme
4e étage, Place du commerce
10155, 102e Rue
Edmonton (Alberta) T5J 4L6
Téléphone : (403) 422-6236
Télécopieur : (403) 422-9127

Saskatchewan

Services de développement
Développement économique Saskatchewan
7e étage
1919, promenade Saskatchewan
Regina (Saskatchewan) S4P 3V7
Téléphone : (306) 787-4707
Télécopieur : (306) 787-1620

Manitoba

Développement industriel
Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme
155, rue Carlton, bureau 410
Winnipeg (Manitoba) R3C 3H8
Téléphone : (204) 945-2456
Télécopieur : (204) 957-1793

Ontario

Gestion des dossiers d'investissement
Ministère du Développement économique et du Commerce
Immeuble Hearst
900, rue Bay, 5e étage
Toronto (Ontario) M7A 2E1
Téléphone : (416) 325-6833
Télécopieur : (416) 325-6814

Québec

Services d'investissement
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie
770, rue Sherbrooke ouest, 7e étage
Montréal (Québec) H3A 1G1
Téléphone : (514) 982-3013
Télécopieur : (514) 873-4503

Palais de Justice
1, rue Notre Dame Est
Montréal (Québec) H2Y 1B1
Téléphone : (514) 573-5324

Nouveau-Brunswick

Direction générale du commerce et de l'investissement
Ministère du Développement économique et du Tourisme
C. P. 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H1
Téléphone : (506) 444-4292
Télécopieur : (506) 444-4277

Île-du-Prince-Édouard

Ministère du Développement économique et du Tourisme
C. P. 2000
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7N8
Téléphone : (902) 368-4250
Télécopieur : (902) 368-4224

Nouvelle-Écosse

Agence de commercialisation de la Nouvelle-Écosse
Agence du renouveau économique de la Nouvelle-Écosse
1800, rue Argyle , bureau 608
C. P. 519
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2R7
Téléphone : (902) 424-5320
Télécopieur : (902) 424-0664

Terre-Neuve et Labrador

Division de la commercialisation et de l'investissement
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie
C. P. 8700
Saint-Jean (Terre-Neuve) A1B 4J6
Téléphone : (709) 729-2781
Télécopieur : (709) 729-3208

Territoires du Nord-Ouest

Division des services ministériels et techniques
Ministère du développement économique et du tourisme
C. P. 1320
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest) X1A 2L9
Téléphone : (403) 873-7364
Télécopieur : (403) 873-0101

Yukon

Ministère du Développement économique
C. P. 2703
Whitehorse (Yukon) Y1A 2C6
Téléphone : (403) 667-5466
Télécopieur : (403) 667-8601

Sources d'information du secteur privé

Association canadienne de technologie de pointe
388, rue Albert, 2e étage
Ottawa (Ontario) K1R 5B2
Téléphone : (613) 236-6550
Télécopieur : (613) 236-8189

Chambre de commerce du Canada
Siège social
55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

Association des exportateurs canadiens (AEC)
99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Téléphone : (613) 238-8888
Télécopieur : (613) 563-9218

Association des manufacturiers canadiens (AMC)
75, boulevard International, 4e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

Association canadienne de normalisation
178, boulevard Rexdale
Rexdale (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (613) 747-4149

Conseil canadien des normes
45, rue O'Connor, bureau 1200
Ottawa (Ontario) K1P 6N7
Téléphone : (613) 238-3222
Télécopieur : (613) 995-4564

Institut de gestion de la qualité
90, rue Burnhamthorpe ouest, bureau 300
Mississauga (Ontario) L5B 3C3
Téléphone : (905) 272-3920
Télécopieur : (905) 272-4538

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
4141, rue Yonge
Willowdale (Ontario) M2P 2A6
Téléphone : (416) 222-8022
Télécopieur : (416) 222-4337

Association des importateurs canadiens
210, rue Dundas ouest, 7e étage
Toronto (Ontario) M5G 2E8
Téléphone : (416) 595-5333
Télécopieur : (416) 595-8226

Association canadienne des entreprises de géomatique
66, rue Queen, bureau 400
Ottawa (Ontario) K1P 5C6
Téléphone : (613) 232-8770
Télécopieur : (613) 232-4908

Centre de recherche et de développement sur les aliments
3000, boulevard Casavani ouest
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8E3
Téléphone : (514) 773-1105

Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)
8475, Christophe-Colomb
Montréal (Québec) H2N 2M9
Téléphone : (514) 383-1550
Télécopieur : (514) 383-3250

Ortech International
2395, promenade Speakman
Mississauga (Ontario) L5K 1B3
Téléphone : (905) 822-4111
Télécopieur : (905) 823-1446

Waterloo Centre for Groundwater Research
200, avenue University
Immeuble BFG, bureau 1201
Waterloo (Ontario) N2L 3G1
Téléphone : (519) 888-4567 poste 2892
Télécopieur : (519) 725-8720

Association canadienne de la technologie informatique (ACTI)
2800, avenue Skymark, bureau 402
Mississauga (Ontario) L4W 5A6
Téléphone : (905) 602-8345
Télécopieur : (905) 602-8346

Electro-Fédération Canada
10, Court Carlson, bureau 210
Etobicoke (Ontario) M9W 6Z2
Téléphone : (416) 674-7410
Télécopieur : (416) 674-7412

Association canadienne de l'industrie du médicament
1111, promenade Prince of Wales, bureau 302
Ottawa (Ontario) K2C 3T2
Téléphone : (613) 727-1380
Télécopieur : (613) 727-1407

ANNEXE B : *Centres de commerce international au Canada*

Centres de commerce international

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et le ministère de l'Industrie (MI) ont créé des **centres de commerce international** (CCI) dispersés dans le pays pour aider les exportateurs sans expérience et avec expérience en leur fournissant des publications commerciales, en recrutant des participants pour des foires et des missions commerciales, en offrant une vaste gamme de services aux entreprises qui recherchent des conseils sur l'exportation, les transferts de technologie ou les coentreprises avec les investisseurs étrangers. Pour de plus amples informations, s'adresser au CCI le plus proche :

Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international
C. P. 940
Succursale postale M
1801, rue Hollis
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9
Téléphone : **(902) 426-7540**
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international
C. P. 1210
Place Assumption
770, rue Main
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : **(506) 851-6452**
Télécopieur : (506) 851-6429
Sans frans (du Nouveau-Brunswick uniquement) : **1-800-332-3801**

Terre-Neuve

Centre de commerce international
C. P. 8950
Place Atlantic
215, rue Water, bureau 504
Saint-Jean (Terre-Neuve) A1B 3R9
Téléphone : **(709) 772-5511**
Télécopieur : (709) 772-2373

Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international
C. P. 1115
Mail Confederation Court
134, rue Kent, bureau 400
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8
Téléphone : **(902) 566-7400**
Télécopieur : (902) 566-7450

Québec

Centre de commerce international
5, Place Ville-Marie, bureau 800
Montréal (Québec) H3B 2G2
Téléphone : **(514) 496-4636**
Télécopieur : (514) 283-8794

Ontario

Centre de commerce international
Édifice Dominion Public, 4e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario) M5J 1A4
Téléphone : **(416) 973-5053**
Télécopieur : (416) 973-8161

Manitoba

Centre de commerce international
C. P. 981
330, avenue Portage, 8e étage
Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2
Téléphone : **(204) 983-6531**
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

Bureau de Saskatoon
Centre de commerce international
Édifice S.H. Cohen, bureau 401
119, 4e Avenue sud
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Téléphone : **(306) 975-5315**
Télécopieur : (306) 975-5334

Bureau de Regina
1919, promenade Saskatchewan,
6e étage
Regina (Saskatchewan) S4P 3V7
Téléphone : **(306) 780-6325**
Télécopieur : (306) 780-6679

Alberta

Bureau d'Edmonton
Centre de commerce international
Place Canada, bureau 540
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta) T5J 4C3
Téléphone : **(403) 495-2944**
Télécopieur : (403) 495-4507

Bureau de Calgary
510, 5e Rue S.O., bureau 1100
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : **(403) 292-6660**
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Centre de commerce international
C. P. 11610
650, rue West Georgia, bureau 900
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 5H8
Téléphone : **(604) 666-0434**
Télécopieur : (604) 666-8330

ANNEXE C : *Liste des missions canadiennes à l'étranger*

Cette liste a été compilée à l'usage des clients étrangers de FaxLink. Pour les questions concernant le commerce et les investissements, veuillez vous adresser à la mission indiquée ci-dessous et demander à parler au délégué commercial principal.

Açores voir Portugal

Afghanistan (République d') voir Pakistan

Afrique du Sud (République d')

Bureau commercial du Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
Place Cradock, 1er étage
10, rue Arnold, Rosebank
Johannesbourg
Afrique du Sud

Adresse postale :
C. P. 1394, Parklands 2121
Johannesbourg
Afrique du Sud

Téléphone : **(011-27-11) 442-3130**
Télécopieur : (011-27-11) 442-3325

Albanie (République populaire socialiste d') voir Hongrie

Algérie

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
27 bis, rue Des Frères Benhafid
Hydra, Alger
République algérienne démocratique et populaire

Adresse postale :
C. P. 225
Alger-Gare, Alger
République algérienne démocratique et populaire

Téléphone : (011-213-2) 69.16.11
Télécopieur : (011-213-2) 69.39.20

Allemagne

Les missions en Allemagne se répartissent le travail sur une base sectorielle et non sur une base géographique. Toutes les demandes de renseignements concernant le commerce devront donc être adressées à la mission responsable du produit en question.

Bonn

Responsabilités sectorielles : aérospatiale et défense, équipement de sécurité, livres, instruments musicaux, pêche et agro-alimentaire, environnement, marine, produits chimiques, industries culturelles, questions politiques et réglementaires, marchés publics, télédétection (y compris les communications par satellite), énergie, services d'ingénierie et de conseils en gestion; liaison avec Telecom.

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Friedrich-Wilhelm-Strasse 18
53113 Bonn
Allemagne

Adresse postale :
Postfach 12 02 40
53044 Bonn
Allemagne

Téléphone : **(011-49-228) 968-0**
Télécopieur : (011-49-228) 968-3900

Berlin

Responsabilités sectorielles : relations économiques et commerciales avec Berlin et les cinq nouveaux États d'Allemagne; secteur de la construction et de l'équipement agricole pour toute l'Allemagne.

Bureau de l'Ambassade

Adresse réelle :
Internationales Handelszentrum
Friedrichstrasse 95, 23rd Floor
10117 Berlin
Allemagne

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-49-30) 261-1161**
Télécopieur : (011-49-30) 262-9206

Düsseldorf

Responsabilités sectorielles : pétrole et gaz, mines, minéraux et métaux, produits forestiers, machinerie pour l'industrie primaire et secondaire (sauf machinerie agricole); promotion du tourisme dans toute l'Allemagne.

Consulat du Canada

Adresse réelle :
Prinz-Georg-Str. 126
40479 Düsseldorf
Allemagne

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-49-211) 17 21 70**
Télécopieur : (011-49-211) 35 91 65

Munich

Responsabilités sectorielles : automobile et équipement de transport de surface, produits électriques et électroniques, ordinateurs et informatique, appareils médicaux et soins de la santé et équipement et services connexes, équipement et services de télécommunications, éducation, formation, produits et services de consommation.

Consulat du Canada

Adresse réelle :
Tal 29
80331 Munich
Allemagne

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-49-89) 29065-0**
Télécopieur : (011-49-89) 228-5987

Andorre voir France

Angleterre voir Grande-Bretagne

Angola (République populaire d') voir Zimbabwe

Anguilla voir Barbade

Antigua voir Barbade

Arabie saoudite (Royaume d')

Riyadh
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Quartier diplomatique
Riyadh
Royaume d'Arabie saoudite

Adresse postale :
C. P. 94321
Riyadh 11693
Royaume d'Arabie saoudite

Téléphone : **(011-966-1) 488-2288**
Télécopieur : (011-966-1) 488-0137

Jeddah
Bureau commercial canadien

Immeuble Zahid Tractor
Angle des rues Mohammed Al Taweel
et Al-Salsabeel
Jeddah
Royaume d'Arabie saoudite

Adresse postale :
C. P. 8928
Jeddah 21492
Royaume d'Arabie saoudite

Téléphone : **(011-966-2) 665-1050**
Télécopieur : (011-966-2) 669-0727

Argentine (République d'Argentine)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Tagle 2828
1425, Buenos Aires
Argentine

Adresse postale :
Casilla de Correo 1598
1000, Buenos Aires
Argentine

Téléphone : (011-54-1) 805-3032
Télécopieur : (011-54-1) 806-1209

Arménie (République d') voir Russie

Australie (Commonwealth d')

Canberra
Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
Commonwealth Avenue
Canberra ACT 2600
Australie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : (0011-61-6) 273-3844
Télécopieur : (0011-61-6) 270-4695

Sydney
Consulat général du Canada

Adresse réelle :
Level 5, Quay West
111 Harrington Street
Sydney, N.S.W.,
Australie 2000

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-61-2) 364-3000**
Télécopieur : (011-61-2) 364-3098

Autriche (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Laurenzerberg 2,
A-1010 Vienna
Autriche

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-43-1) 531-38-3000**
Télécopieur : (011-43-1) 531-38-3906

Azerbaïdjan (République d') voir Turquie

Bahamas (Commonwealth des) voir Jamaïque

Bahreïn voir Koweït

Bangladesh (République populaire du)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle : Immeuble CWN 16/A,
Route 48, Gulshan
Dhaka 1212
République populaire du Bangladesh

Adresse postale :
G.C. P. 569
Dhaka 1000
République populaire du Bangladesh

Téléphone : **(011-88-02) 607-071-7/883-639**
Télécopieur : (011-88-02) 883043

Barbade

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
Bishop's Court Hill
St. Michael
Barbade

Adresse postale :
C. P. 404
Bridgetown
Barbade

Téléphone : **(809) 429-3550**
Télécopieur : (809) 437-8474

Barbuda voir Barbade

Belgique (Royaume de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
2, avenue de Tervuren
1040 Bruxelles
Royaume de Belgique

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-32-2) 741.06.20**
Télécopieur : (011-32-2) 741.06.06

Bélize voir Jamaïque

Belorus (République de) voir Russie

Bénin (République populaire du) voir Nigéria

Bermudes voir États-Unis d'Amérique (New York)

Bolivie (République de) voir Pérou

Bosnie-Herzégovine (République de) voir Yougoslavie

Botswana (République du) voir Zimbabwe

Brésil (République fédérative du)

Brésil
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Ses-Av. das Naçoes, Lote 16
Brasilia — DF 70410-900
République fédérative du Brésil

Adresse postale :
Caixa Postal 00961
Brasilia — DF 70359-970
République fédérative du Brésil

Téléphone : **(011-55-61) 321-2171**
Télécopieur : (011-55-61) 321-4529

Sao Paulo
Consulat général du Canada

Adresse réelle :
Edificio Top Centre
Avenida Paulista 854
5 Andar*, 01310-913 Sao Paulo SP
République fédérative du Brésil

Adresse postale :
Caixa Postal 22002
01495-970 Sao Paulo SP
République fédérative du Brésil

Téléphone : **(011-55-11) 287-2122**
Télécopieur : (011-55-11) 251-5057

Brunéi Darussalam (Sultanat d')
voir Singapour

Bulgarie (République de) voir Hongrie

Burkina Faso voir Côte d'Ivoire

Burundi (République du) voir Kenya

Cambodge (République du)
voir Thaïlande

Cameroun (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Immeuble Stamatiades
rue de l'Hôtel de Ville
Yaoundé
République du Cameroun

Adresse postale :
C. P. 572
Yaoundé
République du Cameroun

Téléphone : **(011-237) 23-02-03/ 22-18-22/23-23-11/22-19-36**
Télécopieur : (011-237) 22-10-90

Cap-Vert (République du) voir Sénégal

Chili (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Ahumada 11
10th Floor
Santiago
République du Chili

Adresse postale :
Casilla 771
Santiago
République du Chili

Téléphone : **(011-56-2) 696-2256**
Télécopieur : (011-56-2) 696-0738

Chine (République populaire de)

Beijing
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
19 Dong Zhi Men Wai Street
Chaoyang District
Beijing 100600
République populaire de Chine

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-86-1) 532-3536**
Télécopieur : (011-86-1) 532-4072

Shanghai
Consulat général du Canada

Adresse réelle :
West Tower, Suite 604,
American International Centre at
Shanghai Centre
1376 Nanjing Xi Lu
Shanghai 200040
République populaire de Chine

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-86-21) 279-8400**
Télécopieur : (011-86-21) 279-8401

Chypre (République de) voir Israël

Colombie (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Calle 76, No. 11-52
Santafe de Bogota
République de Colombie

Adresse postale :
Apartado Aereo 53531
Santafe de Bogota 2
République de Colombie

Téléphone : **(011-57-1) 217-5555/217-5152**
Télécopieur : (011-57-1) 310-4509

Quito
Consulat du Canada

Adresse réelle :
Av. 6 de Diciembre 2816 y Orton
Quito
République de l'Équateur

Adresse postale :
Apartado 17-11-6512 CCI,
Quito
République de l'Équateur

Téléphone : **(011-593-2) 543-214/564-795/506-163**
Télécopieur : (011-593-2) 503-108

Comores (République fédérale islamique des) voir Kenya

Congo (République populaire du)
voir Gabon

Conseil de l'Atlantique Nord (Le)

Délégation du Canada auprès du Conseil de l'Atlantique Nord

Adresse réelle :
Boulevard Léopold III
1110 Bruxelles
Royaume de Belgique

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-32-2) 726-4646**
Télécopieur : (011-32-2) 728-7129

Corée (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
10e étage, Immeuble Kolon
45 Mugyo-Dong, Jung-Ku
Séoul 100-170
République de Corée

Adresse postale :
C.C. P. 6299
Séoul 100-662
République de Corée

Téléphone : **(011-82-2) 753-2605/8; 753-7290/3**
Télécopieur : (011-82-2) 755-0686/756-0869 (Province de Québec) /773-8966 (Province de l'Alberta)

Costa Rica (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Cronos Building
Calle 3 y Avenida Central
San José
République du Costa Rica

Adresse postale :
Apartado Postal 10303
San José
République du Costa Rica

Téléphone : **(011-506) 55-3522**
Télécopieur : (011-506) 23-0609

Côte d'Ivoire (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Immeuble Trade-Center
23, avenue Nogues
Le Plateau Abidjan
République de Côte d'Ivoire

Adresse postale :
01 B.P. 4104
Abidjan 01
République de Côte d'Ivoire

Téléphone : **(011-225) 21-20-09**
Télécopieur : (011-225) 22-05-30

Croatie (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Mihanoviceva 1
41000 Zagreb
République de Croatie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-385-41) 450-903**
Télécopieur : (011-385-41) 450-913

Cuba (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Calle 30 No. 518
Miramar, Havana
République de Cuba

Adresse postale :
Commercial Division,
C. P. 500 (HVAN),
Ottawa (Ontario) K1N 8T7

Téléphone : **(011-53-7) 33-2516/17/27, 33-2382, 33-2752**
Télécopieur : (011-53-7) 33-2044/ 33-1069

Danemark (Royaume du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Kr. Bernikowsgade 1
DK=1105 Copenhagen K
Royaume du Danemark

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-45-33) 12-22-99**
Télécopieur : (011-45-33) 12-41-10

Djibouti (République de) voir Éthiopie

Dominique (Commonwealth de)
voir Barbade

Égypte (République arabe d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
6, rue Mohamed Fahmy el Sayed
Garden City, Le Caire
République arabe d'Égypte

Adresse postale :
C. P. 1667 Kasr El Doubara
Le Caire
République arabe d'Égypte

Téléphone : **(011-20-2) 354-3110**
Télécopieur : (011-20-2) 356-3548

El Salvador (République du)
voir Guatemala

Émirats arabes unis (Fédération des)

Consulat canadien

Adresse réelle :
Immeuble Juma Al Majid, bureau 708
rue Khalid Ibn Al Waleed
Dubai
Émirats arabes unis

Adresse postale :
C. P. 52472
Dubai
Émirats arabes unis

Téléphone : **(011-971) 4-521717**
Télécopieur : (011-971) 4-517722

Équateur (République de l')
voir Colombie

Erythrée voir Éthiopie

Espagne (Royaume d')

Madrid
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
35 Nunez de Balboa
28001 Madrid
Royaume d'Espagne

Adresse postale :
Apartado 587
28080 Madrid
Royaume d'Espagne

Téléphone : **(011-34-1) 431-4300**
Télécopieur : (011-34-1) 431-2367

Barcelone

Bureau commercial canadien
Travessera de les Corts 265
08014 Barcelone
Royaume d'Espagne

Téléphone : **(011-34-3) 410-6699**
Télécopieur : (011-34-3) 410-7755

Estonie (République d') voir Latvie

États-Unis d'Amérique

Washington
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
501 Pennsylvania Avenue,N.W.
Washington, D.C. 20001
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(202) 682-1740**
Télécopieur : (202) 682-7726

Atlanta
Consulat général du Canada

Adresse réelle :
Suite 400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(404) 577-6810/ 577-1512**
Télécopieur : (404) 524-5046

San Juan

Canadian Government Trade Office
Plaza Scotiabank, 6th Floor
273 Ponce de Leon Avenue
San Juan
Puerto Rico 00917

Téléphone : **(809) 250-0367**
Télécopieur : (809) 250-0369

Boston
Consulat général du Canada

Adresse réelle :
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(617) 262-3760**
Télécopieur : (617) 262-3415

Buffalo
Consulat général du Canada

Adresse réelle :
One Marine Midland Center
Suite 3000
Buffalo, New York 14203-2884
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(716) 858-9500**
Télécopieur : (716) 852-4340

Chicago
Consulat général du Canada

Adresse réelle :
Two Prudential Plaza
180 N. Stetson Avenue, Suite 2400
Chicago, Illinois 60601
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(312) 616-1860**
Télécopieur : (312) 616-1877/ 616-1878

Dallas
Consulat général du Canada
Adresse réelle :
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(214) 922-9806**
Télécopieur : (214) 922-9815

Detroit
Consulat général du Canada
Adresse réelle :
600 Renaissance Center, Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1798
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(313) 567-2340**
Télécopieur : (313) 567-2164

Cincinnati
Bureau commercial du gouvernement canadien
250 East Fifth Street, Suite 1120
Cincinnati, Ohio 45202
É.-U.

Téléphone : **(513) 762-7655**
Télécopieur : (513) 762-7802

Cleveland
Bureau commercial du gouvernement canadien
2100 Terminal Tower
50 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-2204
É.-U.

Téléphone : **(216) 771-0150**
Télécopieur : (216) 771-1688

Wright Patterson AFB
Bureau commercial de la défense, gouvernement canadien
MCLDDP Building 11A, Room 148, Area B
Wright Patterson AFB
Dayton, Ohio 45433-6503
É.-U.

Téléphone : **(513) 255-4382**
Télécopieur : (513) 255-1821

Los Angeles
Consulat général du Canada
Adresse réelle :
300 South Grand Avenue
10th Floor, California Plaza
Los Angeles, California 90071
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(213) 346-2700**
Télécopieur : (213) 620-8827

Miami
Consulat canadien
Adresse réelle :
Suite 1600, First Union Financial Center
200 South Biscayne Blvd.
Miami, Florida 33131
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(305) 579-1600**
Télécopieur : (305) 374-6774

Minneapolis
Consulat général du Canada
Adresse réelle :
Suite 900, 701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1899
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(612) 333-4641**
Télécopieur : (612) 332-4061

New York
Consulat général du Canada
Adresse réelle :
1251 Avenue of the Americas
New York City, New York 10020-1175
É.-U.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(212) 596-1600**
Télécopieur : (212) 596-1793

Philadelphie
Bureau commercial du gouvernement canadien
GSB Building, Suite 611
One Belmont Avenue, Bala Cynwyd,
Pennsylvania 19004
É.-U.

Téléphone : **(610) 667-8210/ 697-1264**
Télécopieur : (610) 667-8148

Princeton
Bureau commercial du gouvernement canadien
90 Westcott Road
Princeton, New Jersey 08540
É.-U.

Téléphone : **(609) 252-0777**
Télécopieur : (609) 252-0792

San Diego
Bureau commercial du gouvernement canadien
4370 LaJolla Village Drive, Suite 600
San Diego, California 92122
É.-U.

Téléphone : **(619) 546-4467**
Télécopieur : (619) 457-2844

San Francisco
Bureau commercial du gouvernement canadien
50 Fremont Street, Suite 1825
San Francisco, California 94105
É.-U.

Téléphone : **(415) 543-2550**
Télécopieur : (415) 512-7671

San Jose
Bureau commercial du gouvernement canadien
333 West San Carlos Street, Suite 945
San Jose, California 95110
É.-U.

Téléphone : **(408) 289-1157**
Télécopieur : (408) 289-1168

Seattle
Consulat général du Canada
Adresse réelle :
412 Plaza 600
Sixth and Stewart Streets
Seattle, Washington 98101-1286
É.-U.

Adresse postale :

(même que ci-dessus)

Téléphone : **(206) 443-1777**
Télécopieur : (206) 443-1782

Éthiopie

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
Higher 23, Kebele 12, Immeuble 122
Quartier de l'ancien aéroport
Addis Ababa
Éthiopie

Adresse postale :
C. P. 1130
Addis Ababa
Éthiopie

Téléphone : **(011-251-1) 713022**
Télécopieur : (011-251-1) 713033

Fidji voir Nouvelle-Zélande

Finlande (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Pohjois Esplanadi 25 B
00100 Helsinki
République de Finlande

Adresse postale :
C. P. 779
00101 Helsinki
République de Finlande

Téléphone : **(011-358-0) 171-141**
Télécopieur : (011-358-0) 601-060

France (République française)

Paris
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
35, avenue Montaigne
75008 Paris
France

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-33-1) 44.43.29.00**
Télécopieur : (011-33-1) 44.43.29.98
(Economie/Commerce)

Lyon
Consulat du Canada

Adresse réelle :
Immeuble Bonnel Part-Dieu
74, rue de Bonnel, 3e étage
69428 Lyon Cedex 02
France

Téléphone : **(011-33) 72.61.15.25**
Télécopieur : (011-33) 78.62.09.36

Gabon (République gabonaise)

Ambassade du Canada

Adresse postale :
C. P. 4037
Libreville
Gabon

Téléphone : **(011-241) 74-34-64/65**
Télécopieur : (011-241) 74-34-66

Gambie (République de) voir Sénégal

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) Mission permanente du Canada auprès du Secrétariat général du GATT

Adresse réelle :
1, rue du Pré de la Pichette
1202 Genève
Suisse

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-41-22) 733.90.00**
Télécopieur : (011-41-22) 734.79.19

Géorgie (République de) voir Turquie

Ghana (République du)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
46, av. Independence
Accra
République du Ghana

Adresse postale :
C. P. 1639
Accra
République du Ghana

Téléphone : **(011-233-21) 228555/228566/773791**
Télécopieur : (011-233-21) 773-792

Gibraltar voir Grande-Bretagne

Grande-Bretagne (Royaume-Uni de la)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
Macdonald House
One Grosvenor Square
Londres W1X 0AB,
Angleterre

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-44-71) 258-6600**
Télécopieur : (011-44-71) 258-6384; 258-6322 (Tourisme)

Grèce (République hellénique)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
4, rue Ioannou Ghennadiou
115 21 Athènes
Grèce

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-30-1) 725-4011**
Télécopieur : (011-30-1) 725-3994

Grenade voir Barbade

Groenland voir Danemark

Guadeloupe voir Barbade

Guam voir Japon

Guatemala (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
13 Calle 8-44, Zona 10
Edyma Plaza, 8th Floor
Guatemala City 01010
République du Guatemala, C.A.

Adresse postale :
C. P. 400
Guatemala City
République du Guatemala, C.A.

Téléphone : **(011-502-2) 336102/04**
Télécopieur : (011-502-2) 336189

Guinée-Bissau (République de) voir Sénégal

Guinée (République de) voir Sénégal

Guinée équatoriale (République de) voir Gabon

Guyane (République coopérative de)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
Rues High et Young
Kingston, Georgetown
République coopérative de Guyane

Adresse postale :
C. P. 10880
Georgetown
République coopérative de Guyane

Téléphone : **(011-592-2) 72081-5**
Télécopieur : (011-592-2) 58380

Guyane française voir Guyane

Haïti (République d') voir Jamaïque

Honduras (République du) voir Costa Rica

Hong Kong

Commissariat du Canada

Adresse réelle :
13e étage, Tour 1, Exchange Square
8, Place Connaught
Hong Kong
Hong Kong

Adresse postale :
G.P.O. 11142
Hong Kong
Hong Kong

Téléphone : **(011-852) 847-7414**
Télécopieur : (011-852) 847-7441

Guangzhou
Consulat du Canada

Adresse réelle :
Room 1563, China Hotel
Office Tower
Liu Hua Lu, Guangzhou
République populaire de Chine

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-8620) 666-0569**
Télécopieur : (011-8620) 667-2401

Hongrie (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Kiralyhago Ter 8-9
H-1126 Budapest XII
Hongrie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-36-1) 156-1251/156-1365/156-1451**
Télécopieur : (011-36-1) 155-8650

Île Maurice voir Tanzanie

Îles Baléares voir Espagne

Îles Canaries voir Espagne

Îles Cayman voir Jamaïque

Îles Cook voir Nouvelle-Zélande

Îles Faroe voir Danemark

Îles Gilbert voir Nouvelle-Zélande

Îles Marshall voir Philippines

Îles Salomon voir Australie (Canberra)

Îles Turks et Caicos voir Jamaïque

Îles Vierges américaines voir États-Unis d'Amérique (Atlanta)

Îles Vierges britanniques voir Barbade

Inde (République de l')

New Delhi
Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
7/8 Shantipath
Chanakyapuri
New Delhi 110 021
République de l'Inde

Adresse postale :
C. P. 5208
New Delhi
République de l'Inde

Téléphone : **(011-91-11) 687-6500**
Télécopieur : (011-91-11) 687-5387/687-6579

Bombay
Consulat du Canada

Adresse réelle :
41/42 Maker Chambers VI
Jamnalal Bajaj Marg, Nariman Point
Bombay 400 021
République de l'Inde

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-91-22) 287-5479/287-6027**
Télécopieur : (011-91-22) 287-5514

Indonésie (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
5e étage, Wisma Metropolitan 1
Jalan Jendral Sudirman Kav 29
Jakarta 12920
République d'Indonésie

Adresse postale :
C. P. 8324/JKS.MP
Jakarta 12084
République d'Indonésie

Téléphone : **(011-62-21) 525-0709**
Télécopieur : (011-62-21) 571-2251/570-1494

Irak (République d') voir Jordanie

Iran (République islamique d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
57, rue Shahid Javad Sarafraz
Avenue Ostad Motahari, Téhéran
République islamique d'Iran

Adresse postale :
C. P. 11365-4647
Téhéran
République islamique d'Iran

Téléphone : **(011-98-21) 622623**
Télécopieur : (011-98-21) 623202

Irlande (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Canada House,
65/68 St. Stephen's Green
Dublin 2
Irlande

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-353-1) 478 1988**
Télécopieur : (011-353-1) 478 1285

Irlande du Nord voir Grande-Bretagne

Islande (République d') voir Norvège

Israël (État d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
220, rue Hayarkon
Tel Aviv 63405
État d'Israël

Adresse postale :
C. P. 6410
Tel Aviv 61063
État d'Israël

Téléphone : **(011-972-3) 527-2929**
Télécopieur : (011-972-3) 527-2333

Italie (République italienne)

Rome
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Via G.B. de Rossi 27
00161 Rome
Italie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-39-6) 445981**
Télécopieur : (011-39-6) 44598-754

Milan
Consulat général du Canada

Adresse réelle :
Via Vittor Pisani 19
20124 Milan
Italie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-39-2) 6758-1**
Télécopieur : (011-39-2) 6758-3900

Jamaïque

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
30-36 Knutsford Boulevard
Kingston 5
Jamaïque, W.I.

Adresse postale :
C. P. 1500
Kingston 10
Jamaïque, W.I.

Téléphone : **(809) 926-1500**
Télécopieur : (809) 960-3861

Japon

Tokyo
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
7-3-38 Akasaka
Minato-ku
Tokyo 107
Japon

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-81-3) 3408-2101**
Télécopieur : (G3 System) (011-81-3) 3470-7280/3479-5320

Fukuoka
Consulat canadien
Adresse réelle :
FT Bldg. 9F
4-8-28, Watanabe-dori
Chuo-ku
Fukuoka-shi 810
Japon

Téléphone : **(011-81-92) 752-6055**
Télécopieur : (011-81-92) 752-6077

Nagoya
Consulat canadien
Adresse réelle :
Nakato Marunouchi Bldg. 6F
3-17-6 Marunouchi, Naka-ku
Nagoya 460
Japon

Téléphone : **(011-81-52) 972-0450**
Télécopieur : (011-81-52) 972-0453

Osaka
Consulat général du Canada
Adresse réelle :
12e étage, Immeuble Daisan Shoho
2-2-3 Nishi-Shinsaibashi
Chuo-ku
Osaka 542
Japon

Adresse postale :
C. P. 150
Osaka Minami 542-91
Japon

Téléphone : **(011-81-6) 212-4910**
Télécopieur : (G3 System) (011-81-6) 212-4914

Jordanie (Royaume hachémite de)

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
Immeuble Pearl of Shmeisani
Shmeisani
Amman
Royaume hachémite de Jordanie

Adresse postale :
C. P. 815403
Amman
Royaume hachémite de Jordanie

Téléphone : **(011-962-6) 666-124**
Ligne de nuit commerciale :
(011-962-6) 666-313
Télécopieur : (011-962-6) 689-227

Kazakhstan (République du)

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
157, Prospect Abaya
6e étage
480009 Almaty
République du Kazakhstan

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-7-3272) 50 93 81**
Télécopieur : (011-7-3272) 50 93 80

Kenya (République du)

Haut-commissariat canadien
Adresse réelle :
Immeuble Comcraft
Avenue Hailé Sélassie
Nairobi
République du Kenya

Adresse postale :
C. P. 30481
Nairobi
République du Kenya

Téléphone : **(011-254-2) 214-804**
Télécopieur : (011-254-2) 226-987/216-485

Koweït (Émirat du)

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
Da'Aiah, Area 4
24, rue Al-Mutawakel
Kuwait City
Émirat du Koweït

Adresse postale :
C. P. 25281 Safat
13113 Kuwait City
Émirat du Koweit

Téléphone : **(011-965) 256-3025**
Télécopieur : (011-965) 256-4167

Kyrgyzstan (République de) voir Kazakhstan

Lao (République démocratique populaire) voir Thaïlande

Latvie (République de)

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
Doma laukums 4
Riga LV-1977
République de Latvie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-37-1) 883-0141**
Télécopieur : (011-37-1) 883-0140

Lesotho (Royaume de) voir Afrique du Sud

Liban (République libanaise) voir Jordanie

Libéria (République du) voir Ghana

Libye (Jamahiriya arabe libyenne populaire et socialiste) voir Tunisie

Liechtenstein (Principauté de) voir Suisse

Lituanie (République de) voir Latvie

Luxembourg (Grand Duché de) voir Belgique

Macao voir Hong Kong

Macédoine (Ancienne république yougoslave de) voir Hongrie

Madagascar (République démocratique de) voir Tanzanie

Madère voir Portugal

Malawi (République de) voir Zambie

Malaysia (Fédération de)

Haut-commissariat canadien
Adresse réelle :
Plaza MBF, 7e étage
Jalan Ampang
50450 Kuala Lumpur
Fédération de Malaysia

Adresse postale :
C. P. 10990
50732 Kuala Lumpur
Fédération de Malaysia

Téléphone : **(011-60-3) 261-2000**
Télécopieur : (011-60-3) 261-3428/261-1270

Maldives (République de) voir Sri Lanka

Mali (République du) voir Côte d'Ivoire

Malte (République de) voir Italie (Rome)

Marianas du Nord voir Philippines

Maroc (Royaume du)

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
13 bis, rue Jaafar As-Saddik
Rabat-Agdal
Royaume du Maroc

Adresse postale :
C.P. 709
Rabat-Agdal
Royaume du Maroc

Téléphone : **(011-212-7) 67-28-80**
Télécopieur : (011-212-7) 67-21-87

Martinique voir Barbade

Mauritanie (République islamique de) voir Sénégal

Mexique (États Unis du Mexique)

Mexico
Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Calle Schiller No. 529
Colonia Rincon del Bosque
11560 Polanco, Mexico

Mexique
Adresse postale :
Apartado Postal 105-05
11560 México D.F.
Mexique

Téléphone : **(011-525) 724-7900**
Télécopieur : (011-525) 724-7982

Monterrey
Consulat canadien
Adresse réelle :
Edificio Kalos, Piso C-1, Local 108-A
Zaragoza y Constitution
Monterrey, Neuvo Léon
Mexique

Téléphone : **(011-52-83) 44-32-00**
Télécopieur : (011-52-83) 44-30-48

Micronésie (États fédérés de) voir Philippines

Moldova (République de) voir Roumanie

Monaco (Principauté de) voir France

Mongolie (République populaire de Monglie) voir Chine (Beijing)

Montserrat voir Barbade

Mozambique (République de) voir Zimbabwe

Myanmar (Union) voir Thaïlande

Namibie (République de) voir Afrique du Sud

Nations Unies

Mission permanente du Canada auprès des Nations Unies
Adresse réelle :
866 United Nations Plaza, Suite 250
New York, New York 10017
U.S.A.

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(212) 751-5600**
Télécopieur : (212) 486-1295

Nauru (République de) voir Australie (Canberra)

Népal (Royaume du) voir Inde

Nicaragua (République du) voir Costa Rica

Niger (République du) voir Côte d'Ivoire

Nigéria (République fédérale)

Haut-commissariat canadien
Adresse réelle :
4, rue Idowu Taylor
Victoria Island
Lagos
République fédérale du Nigéria

Adresse postale :
C. P. 54506
Ikoyi Station
Lagos
République fédérale du Nigéria

Téléphone : **(011-234-1) 262-2513/4/5/6**
Télécopieur : (011-234-1) 262-2517

Niue voir Nouvelle-Zélande

Norvège (Royaume de)

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
Oscars Gate 20
Oslo 3
Royaume de Norvège

Adresse postale :
0244 Oslo
Royaume de Norvège

Téléphone : **(011-47-22) 46-69-55**
Télécopieur : (011-47-22) 69-34-67

Nouvelle-Calédonie voir Australie (Canberra)

Nouvelle-Zélande

Consulat canadien
Adresse réelle :
9e étage, Jetset Centre
44-48, Place Emily
Auckland 1
Nouvelle-Zélande

Adresse postale :
C. P. 6186
Wellesley St. Post Office
Auckland
Nouvelle-Zélande

Téléphone : **(011-64-9) 309-3690**
Télécopieur : (011-64-9) 307-3111

Oman (Sultanat d') voir Koweït

Organisation de coopération et de développement économique Délégation permanente du Canada à l'OCDE

Adresse réelle :
15 bis, rue de Franqueville
75116 Paris
France

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-33-1) 44.43.2090**
Télécopieur : (011-33-1) 44.43.2099

Pakistan (République islamique du)

Islamabad
Haut-commissariat canadien
Adresse réelle :
Enclave diplomatique
Secteur G-5
Islamabad
République islamique du Pakistan

Adresse postale :
G.C. P. 1042
Islamabad
République islamique du Pakistan

Téléphone : **(011-92-51) 211-101-4**
(5700 DOCAN PK)
Télécopieur : (011-92-51) 211-540

Karachi
Bureau du commerce canadien,
Beach Luxury Hotel, 1er étage
M.T. Khan Road, Karachi
République islamique du Pakistan

Téléphone : **(011-92-21) 561-0672**
Télécopieur : (011-92-21) 561-0684

Palau (République de) voir Philippines

Panama (République de) voir Costa Rica

Papouasie Nouvelle-Guinée voir Australie (Canberra)

Paraguay (République du) voir Chili

Pays-Bas (Royaume des)

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
Parkstraat 25
2514 JD Le Havre
Royaume des Pays-Bas

Adresse postale :
Division du commerce
C. P. 30820
2500 GV Le Havre
Royaume des Pays-Bas

Téléphone : **(011-31-70) 361-4111**
Télécopieur : (011-31-70) 365-6283

Pérou (République du)

Ambassade du Canada
Adresse réelle :
Federico Gerdes 130
(Antes Calle Libertad) Miraflores
Lima
République du Pérou

Adresse postale :
Casilla 18-1126, Correo Miraflores
Lima 18
République du Pérou

Téléphone : **(011-51-14) 44-40-15**; (ligne de nuit : **44-46-88)**
Télécopieur : (011-51-14) 44-43-47

Philippines (République des)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
11e étage, Allied Bank Centre
6754, avenue Ayala
Makati, Metro Manila
République des Philippines 1200

Adresse postale :
C. P. 2168
Makati Central Post Office
1261 Makati, Metro Manila
République des Philippines 1299

Téléphone : **(011-63-2) 810-8861**
Télécopieur : (011-63-2) 810-1699

Pologne (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Ulica Jana Matejki 1/5
00-481 Varsovie
République de Pologne

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-48-22) 29-80-51**
Télécopieur : (011-48-22) 29-64-57

Polynésie française voir Nouvelle-Zélande

Portugal (République portugaise)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Av. Da Liberdade 144/56-4th Floor
1200 Lisbonne
République portugaise

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-351-1) 347-4892/347-4896**
Télécopieur : (011-351-1) 342-5628/347-6466

Qatar (Émirat du) voir Koweït

République centrafricaine voir Cameroun

République dominicaine

Bureau de l'Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Maximo Gomez 30
Santo Domingo
République dominicaine

Adresse postale :
Apartado 2054
Santo Domingo
République dominicaine

Téléphone : **(809) 685-1136**
Télécopieur : (809) 682-2691

République tchèque

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Commercial Division,
Na Petynce 120
169 00 Prague 6
République tchèque

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-42-2) 357-685/357-785/357-892/357-9662/353-427**
Télécopieur : (011-42-2) 355-476

Roumanie

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
36, Nicolae Iorga
Bucharest
Roumanie

Adresse postale :
C. P. 2966
Post Office No. 22
71118 Bucharest
Roumanie

Téléphone : **(011-40-1) 312-0365/312-8345**
Télécopieur : (011-40-1) 312-0366

Royaume-Uni voir Grande-Bretagne

Russie (Fédération de Russie)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Starokonyushenny Pereulok 23
Moscou 12100
Fédération de Russie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-7-095) 956-6666/241-1111**
Télécopieur : (011-7-095) 241-9034

Rwanda (République rwandaise) voir Kenya

Saint-Christophe-et-Nièves voir Barbade

Saint-Martin voir Barbade

Saint-Pierre-et-Miquelon voir États-Unis (Boston)

Saint-Vincent (Commonwealth de) voir Barbade

Sainte-Lucie voir Barbade

Samoa occidental (État indépendant du) voir Nouvelle-Zélande

Sao Tomé-et-Principe (République démocratique de) voir Gabon

Sénégal (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
4e étage, Immeuble Sorano
45, boul. de la République
Dakar
République du Sénégal

Adresse postale :
C. P. 3373
Dakar
République du Sénégal

Téléphone : **(011-221) 23-92-90**
Télécopieur : (011-221) 23-92-90

Seychelles (République de) voir Tanzanie

Sierra Leone (République de) voir Ghana

Singapour (République de)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
Tours IBM, 14e étage
80 ch. Anson
Singapour 0207
République de Singapour

Adresse postale :
C. P. 845
Singapour 9016
République du Sénégal

Téléphone : **(011-65) 225-6363**
Télécopieur : (011-65) 225-2450; 226-1541 (Commercial)

Slovanie (République de) voir Hongrie

Slovaquie (République de) voir République tchèque

Somalie (République de) voir Kenya

Soudan (République du) voir Égypte

Sri Lanka (République socialiste démocratique de)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
6, ch. de Gregory
Colombo
République socialiste démocratique de Sri Lanka

Adresse postale :
C. P. 1006
Colombo
République socialiste démocratique de Sri Lanka

Téléphone : **(011-94-1) 69-58-41/42/43; 69-87-97**
Télécopieur : (011-94-1) 68-70-49

St Helena voir Afrique du Sud

Suède (Royaume de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Tegelbacken 4, 7th Floor
Stockholm
Royaume de Suède

Adresse postale :
C. P. 16129
S-103 23 Stockholm
Royaume de Suède

Téléphone : **(011-46-8) 613-9900**
Télécopieur : (011-46-8) 24 24 91

Suisse (Confédération Suisse)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Kirchenfeldstrasse 88
CH-3005 Berne
Suisse

Adresse postale :
C. P. 234, CH-3000
Berne 6
Suisse

Téléphone : **(011-41-31) 352-63-81**
Télécopieur : (011-41-31) 352-73-15

Suriname (République de) voir Guyane

Swaziland (Royaume du) voir Afrique du Sud

Syrie (République arabe syrienne) voir Jordanie

Taïwan

Bureau commercial canadien

Adresse réelle :
13th Floor
365 Fu Hsing North Road
Taipei
Taïwan

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-886-2) 713-7268**
Télécopieur : (011-886-2) 712-7244

Tajikistan (République de) voir Kazakhstan

Tanzanie (République-Unie de)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
38 Mirambo at Garden Avenue
Dar-es-Salaam
République-Unie de Tanzanie

Adresse postale :
C. P. 1022
Dar-es-Salaam
République-Unie de Tanzanie

Téléphone : **(011-255-51) 46000/9**
Télécopieur : (011-255-51) 46000/9 (Ask for fax)

Tchad (République du) voir Cameroun

Thaïlande (Royaume de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Immeuble The Boonmitr
12e étage, 138, ch. Silom
Bangkok 10500
Royaume de Thaïlande

Adresse postale :
C. P. 2090
Bangkok 10500
Royaume de Thaïlande

Téléphone : **(011-66-2) 237-4126**
Télécopieur : (011-66-2) 236-6463; 236-7119 (Commerce)

Togo (République togolaise) voir Ghana

Tonga (Royaume de) voir Nouvelle-Zélande

Trinité-et-Tobago (République de)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
Immeuble Huggins
72, Quai sud
Port of Spain
République de Trinité-et-Tobago

Adresse postale :
C. P. 1246
Port of Spain
République de Trinité-et-Tobago

Téléphone : **(809) 623-7254**
Télécopieur : (809) 624-6440/624-4016

Tunisie (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
3, rue du Sénégal
Place d'Afrique
1002 Belvédère
Tunis
République de Tunisie

Adresse postale :
C.P. 31, Le Belvédère 1002
Tunis
République de Tunisie

Téléphone : **(011-216-1) 796-577**
Télécopieur : (011-216-1) 792-371

Turkmenistan (République de) voir Kazakhstan

Turquie (République de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Nenehatun Caddesi 75
Gaziosmanpasa
06700 Ankara
République de Turquie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-90-312) 436-1275**
Télécopieur : (011-90-312) 446-2811/446-4437

Tuvalu voir Nouvelle-Zélande

Uganda (République d') voir Kenya

Ukraine (République d')

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
31, rue Yaroslaviv Val
Kiev
République d'Ukraine 252034

Adresse postale :
C. P. 205
Kiev 252001
République d'Ukraine

Téléphone : **(011-7-044) 212-0212/212-3550/212-0312/212-0412/212-2864**
Télécopieur : (011-7-044) 212-2339

Union européenne

Mission du Canada auprès de l'Union européenne

Adresse réelle :
2, avenue de Tervuren
1040 Bruxelles
Royaume de Belgique

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-32-2) 741-0660**
Télécopieur : (011-32-2) 741-0629

Uruguay (République orientale de l')
voir Argentine

Uzbekistan (République d')
voir Kazakhstan

Vanuatu (République de)
voir Australie (Canberra)

Venezuela (République du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Edificio Torre Europa, Piso 7
Avenida Francisco de Miranda
Campo Alegre, Caracas 1060
République du Venezuela

Adresse postale :
Apartado Postal 62.302
Caracas 1060-A
République du Venezuela

Téléphone : **(011-58-2) 951-6166/67/68; 951-4114; 951-6171/72/73; 951-6190**
Télécopieur : (011-58-2) 951-4950

Vietnam (République socialiste du)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
39 Nguyen Dinh Chieu Street
Hanoi
République socialiste du Vietnam

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-84-42) 65840**
Télécopieur : (011-84-42) 65837/26010

Yémen (République du)
voir Arabie saoudite

Yougoslavie (République fédérale de)

Ambassade du Canada

Adresse réelle :
Kneza Milosa 75
11000 Belgrade
République fédérale de Yougoslavie

Adresse postale :
(même que ci-dessus)

Téléphone : **(011-381-11) 644-666**
Télécopieur : (011-381-11) 641-480

Zaïre (République du)

Bureau canadien

Adresse réelle :
a/s United States Embassy
C. P. 8341
Kinshasa
Zaïre

Téléphone : **(011-243-12) 21532, ext. 2314; 21913, ext. 2313/21910/21737**
Télécopieur : (011-243-12) 43805

Zambie (République de)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
5199, av. United Nations, (quartier Longacres)
Lusaka
République de Zambie

Adresse postale :
C. P. 31313
10101 Lusaka
République de Zambie

Téléphone : **(011-260-1) 250-833**
Télécopieur : (011-260-1) 254-176

Zimbabwe (République du)

Haut-commissariat canadien

Adresse réelle :
45, av. Baines
Harare
Zimbabwe

Adresse postale :
C. P. 1430
Harare
Zimbabwe

Téléphone : **(011-263-4) 733-881**
Télécopieur : (011-263-4) 732-917

ANNEXE D : *Banques étrangères au Canada*

ABN AMRO Bank of Canada
Suite 3402, C. P. 114
IBM Tower
Toronto-Dominion Centre
Toronto (Ontario) M5K 1G8
Canada
Téléphone : (416) 367-0850
Président et chef de la direction :
M. Willem Thos. Veger

AMEX Bank of Canada
101, rue McNabb
Markham (Ontario) L3R 4H8
Canada
Téléphone : (905) 474-8018
Président et chef de la direction :
M. Alan Stark

Banca Commerciale Italiana of Canada
Édifice Continental Bank
130, rue Adelaide ouest
Bureau 1800, C. P. 100
Toronto (Ontario) M5H 3P5
Canada
Téléphone : (416) 366-8101
Président et chef de la direction :
M. Gennaro Stammati

Banca Nazionale del Lavoro of Canada
95, rue Wellington ouest, bureau 2100
C. P. 23
Toronto (Ontario) M5J 2N7
Canada
Téléphone : (416) 365-7777
Président et chef de la direction :
M. Alberto Berti

Banco Central Hispano-Canada
330, rue Bay, 1er étage
Toronto (Ontario) M5H 2S8
Canada
Téléphone : (416) 365-7070
Vice-président exécutif et chef de la direction : M. Fernando Bustamante

Bank of America Canada
4, rue King ouest, 18e étage
Toronto (Ontario) M5H 1B6
Canada
Téléphone : (416) 863-5339
Président et chef de la direction :
M. Alfred Buhler

Bank of Boston Canada
500, boulevard René-Lévesque ouest, bureau 920
Montréal (Québec) H2Z 1W7
Canada
Téléphone : (514) 397-9600
Président, chef de la direction et C.G.M. :
M. William De Wolfe

Bank of China (Canada)
Place BCE
161, rue Bay, bureau 3740
C. P. 612
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Canada
Téléphone : (416) 362-2991
Vice-président exécutif : M. Chao-Hua Du

Banque Nationale de Paris (Canada)
Tour BNP
1981, avenue McGill-College
Montréal (Québec) H3A 2W8
Canada
Téléphone : (514) 285-6212
Président et chef de la direction :
M. André Chaffringeon

Barclays Bank of Canada
304, rue Bay, 5e étage
Toronto (Ontario) M5H 2P2
Canada
Téléphone : (416) 359-8000
Président et chef de la direction :
M. Graeme P. Hansen

BT Bank of Canada
Royal Bank Plaza, Tour Nord
Bureau 1700, C. P. 100
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Canada
Téléphone : (416) 865-0770
Président et chef de la direction :
M. Louis Vachon

Chemical Bank of Canada
100, rue Yonge, bureau 900
Toronto (Ontario) M5C 2W1
Canada
Téléphone : (416) 594-2203
Président et chef de la direction :
M. Dale G. Blue

Cho Hung Bank of Canada
2, avenue Sheppard Est, bureau 1100
Toronto (Ontario) M2N 5Y7
Canada
Téléphone : (416) 590-9500
Président et chef de la direction :
M. Kwan Chee

Citibank Canada
Place Citibank
123, rue Front Ouest, bureau 1900
Toronto (Ontario) M5J 2M3
Canada
Téléphone : (416) 947-5560
Président et chef de la direction :
M. Richard E. Lint

Crédit Suisse Canada
525, avenue University, bureau 1300
Toronto (Ontario) M5G 2K6
Canada
Téléphone : (416) 351-3500
Président et chef de la direction :
M. Klaus P. Kuebel

Crédit Lyonnais Canada
Centre ManuVie
2000, rue Mansfield, 18e étage
Montréal (Québec) H3A 3A6
Canada
Téléphone : (514) 288-4848
Président et chef de la direction :
M. André Froissant

Dai-Ichi Kangyo Bank (Canada)
Commerce Court West
C. P. 295, bureau 5025
Toronto (Ontario) M5L 1H9
Canada
Téléphone : (416) 365-9666
Président et chef de la direction :
M. Hisao Ikeda

Daiwa Bank Canada
Tour Sun Life
Centre Sun Life
C. P. 95, bureau 2509
Toronto (Ontario) M5H 1J9
Canada
Téléphone : (416) 979-7177
Président et chef de la direction :
M. Gen Watanabe

Deutsche Bank Canada
222, rue Bay, bureau 1200
C. P. 196
Toronto (Ontario) M5K 1H6
Canada
Téléphone : (416) 682-8400
Président et chef de la direction :
M. Stephen Freiherr von Romberg-Droste

Dresdner Bank Canada
Exchange Tower
2, First Canadian Place, bureau 1700
C. P. 430
Toronto (Ontario) M5X 1E3
Canada
Téléphone : (416) 369-8300
Président : M. David N. Brandt

First Interstate Bank of Canada
a/s Deloitte & Touche — Pat Dale
181, rue Bay, bureau 1400
Toronto (Ontario) M5J 2V1
Canada
Président : M. Anthony J. Xinis

Fuji Bank Canada
Place BCE — Tour Canada Trust
161, rue Bay, bureau 2800
C. P. 609
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Canada
Téléphone : (416) 865-1020
Président, chef de la direction et C.G.M :
M. Kenichiro Tanaka

Hanil Bank Canada
36, rue Lombard
Toronto (Ontario) M5C 2X3
Canada
Téléphone : (416) 214-1111
Président et chef de la direction :
M. C.K. Choe

Hong Kong Bank of Canada
885, rue West George, bureau 500
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 3E9
Canada
Téléphone : (604) 641-1976
Président et chef de la direction :
M. William Dalton

International Commercial Bank of Cathay (Canada)
Édifice de la Banque Nationale
150, rue York , bureau 910
C. P. 4037
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Canada
Téléphone : (416) 947-2800
Président : M. Henry Tai

Israel Discount Bank of Canada
150, rue Bloor ouest, bureau M-100
Toronto (Ontario) M5S 2Y5
Canada
Téléphone : (416) 926-7200
Chef de la direction :
M. Manfred H. Gerstung

J.P. Morgan Canada
Tour Sud, Royal Bank Plaza
Bureau 2250, C. P. 80
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Canada
Téléphone : (416)
Chef de la direction : M. Andrew Shelton

Korea Exchange Bank of Canada
Centre Edison
2345, rue Yonge, bureau 600
Toronto (Ontario) M4P 2E5
Canada
Téléphone : (416) 932-1234
Président et chef de la direction :
M. Jai-Hak Roh

Mellon Bank Canada
Tour Royal Trust
Centre Toronto-Dominion
Bureau 3200, C. P. 320
Toronto (Ontario) M5K 1K2
Canada
Téléphone : (416) 860-0777
Président et chef de la direction :
M. Thomas C. MacMillan

Mitsubishi Bank of Canada
Place Canada Trust BCE
161, rue Bay, bureau 3800
C. P. 518
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Canada
Téléphone : (416) 365-1940
Président et chef de la direction :
M. Keiichiro Hida

National Bank of Greece (Canada)
1170, Place du Frère André
Montréal (Québec) H3B 3C6
Canada
Téléphone : (514) 954-1522
Chef de la direction :
M. Constantine P. Zissis

National Westminster Bank of Canada
Tour Sud, Royal Bank Plaza
Bureau 2060, C. P. 10
Toronto (Ontario) M5J 2J1
Canada
Téléphone : (416) 865-0170
Président et chef de la direction :
M. A. Constandse

NBD Bank, Canada
Place BCE
161, rue Bay, bureau 4240
C. P. 613
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Canada
Téléphone : (416) 865-0466
Président et chef de la direction :
M. William J. Buchanan

Paribas Bank of Canada
Centre Toronto-Dominion
Tour Royal Trust
Bureau 4100, C. P. 31
Toronto (Ontario) M5N 1N8
Canada
Président : M. Pascale Notté

Republic National Bank of New York (Canada)
Tour Esso
1981, avenue McGill College
Montréal (Québec) H3A 3A9
Canada
Téléphone : (514) 288-5551
Président et chef de la direction :
M. Allan Schouela

Sakura Bank (Canada)
Commerce Court West
Bureau 3601, C. P. 59
Toronto (Ontario) M5L 1B9
Canada
Téléphone : (416) 369-8531
Président et chef de la direction :
M. Naoaki Yokota

Sanwa Bank Canada
Place BCE, Tour Canada Trust
161, rue Bay, bureau 4400
C. P. 525
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Canada
Téléphone : (416) 366-2583
Président : M. Kenichi Sakurai

Société Générale (Canada)
1501, avenue McGill College,
bureau 1800
Montréal (Québec) H3A 3M8
Canada
Téléphone : (514) 841-6000
Président : M. Alain Clot

Sottomayor Bank Canada
1102, rue Dundas ouest
Toronto (Ontario) M6J 1X2
Canada
Téléphone : (416) 588-8597
Président et chef de la direction :
M. Cesar A. Nunes De Morais

Standard Chartered Bank of Canada
55, avenue University, 14e étage
C. P. 14
Toronto (Ontario) M5J 2H7
Canada
Téléphone : (416) 947-8424
Président et chef de la direction :
M. N.A. Johnson

State Bank of India (Canada)
Tour Nord, Royal Bank Plaza
Bureau 800, C. P. 81
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Canada
Téléphone : (416) 865-0414
Président et chef de la direction :
M. N.K. Puri

Swiss Bank Corporation (Canada)
Queen's Quay Terminal
207, Queen's Quay West
Bureau 780
C. P. 103
Toronto (Ontario) M5J 1A7
Canada
Téléphone : (416) 203-2180
Directeur et chef de la direction :
M. Joseph H. Wright

The Bank of East Asia (Canada)
Centre East Asia
350, Highway 7 East
Bureau 102-103
Richmond Hill (Ontario) L4B 3N2
Canada
Téléphone : (905) 882-8182
Chef de la direction et G.M. :
M. Cedric Chun-King

The Bank of Tokyo Canada
Tour Sud, Royal Bank Plaza
Bureau 2100, C. P. 42
Toronto (Ontario) M5J 2J1
Canada
Président et Président du Conseil :
M. Seiji Adachi

The Chase Manhattan Bank of Canada
Centre Sun Life
150, rue King ouest, bureau 1600
C. P. 68
Toronto (Ontario) M5H 1J9
Canada
Téléphone : (416) 585-3391
Président et chef de la direction :
M. Thomas Cole Gardner

The Industrial Bank of Japan (Canada)
100, rue Yonge, bureau 1102
C. P. 29
Toronto (Ontario) M5C 2W1
Canada
Téléphone : (416) 365-9550
Président et chef de la direction :
M. Katsuhiko Otaki

The Sumitomo Bank of Canada
PAR MESSAGER
Tour Ernst & Young, Centre T-D
222, rue Bay, bureau 1400
Toronto (Ontario) M5K 1H6
Canada
Téléphone : (416) 368-4765
Président et chef de la direction :
M. Hiroshi Okawara

Tokai Bank of Canada
Centre Sun Life
150, rue King ouest, bureau 2401
C. P. 84
Toronto (Ontario) M5H 1J9
Canada
Téléphone : (416) 597-2210
Président : M. Hiroshi Osada

U.S. Bank (Canada)
1055, rue Dunsmuir, bureau 2684
C. P. 49303
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1L3
Canada
Téléphone : (604) 685-8286
Président et chef de la direction :
M. John Spikerman

Union Bank of Switzerland (Canada)
154, avenue University (angle rue Pearl)
Toronto (Ontario) M5H 3Z4
Canada
Téléphone : (416) 343-1800
Président et chef de la direction :
M. Max P. Strebel

United Overseas Bank (Canada)
Centre Vancouver
650, rue West George, bureau 310
C. P. 11616
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 4N9
Canada
Téléphone : (604) 662-7055
Chef de la direction et C.G.M. :
M. Bak Soo Ha

Source : Bureau du Surintendant des institutions financières.

ANNEXE E : *Les voyages d'affaires au Canada*

Conditions d'entrée

Pour entrer au Canada, les visiteurs étrangers (à l'exception des citoyens des États-Unis et des résidents de Saint-Pierre-et-Miquelon et du Groenland) doivent détenir un passeport en règle, des fonds suffisants et un titre de transport pour leur sortie du Canada. Les personnes dispensées de présenter un passeport devraient tout de même se munir d'une pièce d'identité. Les employés et représentants d'entreprises étrangères ne sont pas tenus de demander un permis de travail pour séjourner moins de 90 jours, s'il s'agit d'une visite de consultation ou d'information. Aux visiteurs dont l'entrée nécessite un visa, on recommande d'entrer en contact avec une ambassade ou un consulat du Canada. Les personnes qui veulent effectuer des visites périodiques au Canada, pour surveiller leurs investissements, et qui n'ont pas l'intention d'y immigrer peuvent demander un visa d'affaires spécial; valides pour un an, ces visas permettent les entrées multiples et peuvent être renouvelés. Les gens d'affaires venant des pays signataires de l'ALÉNA n'ont pas besoin de permis de travail.

Règles douanières

Les visiteurs peuvent faire entrer certaines marchandises au Canada en franchise de droits et de taxes. Ces articles doivent être déclarés aux douanes canadiennes à l'arrivée. Le Canada impose des restrictions quant aux quantités d'alcool et de tabac qui peuvent être apportées au pays. De plus, il existe un âge minimum pour la possession d'alcool et de tabac, qui varie d'une province à l'autre.

Il est possible d'envoyer ou de faire entrer, pour des amis ou des parents, des cadeaux en franchise de droits et de taxes, à condition que la valeur du cadeau n'excède pas 60 dollars[1]. Ces cadeaux ne peuvent pas être de l'alcool, du tabac ou des articles publicitaires. La valeur des articles cadeaux en sus de 60 dollars est assujettie aux droits de douane et taxes usuels.

Les visiteurs peuvent importer temporairement au Canada des effets personnels sans acquitter de droits de douane ni de taxes. Ils devront cependant rapporter ces effets avec eux au moment de leur départ, à l'exception des articles consomptibles et de l'équipement récréatif pour lequel ils auront obtenu un permis saisonnier. Un dépôt de garantie remboursable est parfois exigé pour certains articles afin d'obliger le visiteur à les rapporter à sa sortie du pays.

On peut entrer au Canada à bord d'une automobile ou d'une caravane; Douanes Canada émettra, s'il y a lieu, le permis nécessaire. L'entrée de voitures de location est également autorisée; il est nécessaire, dans ce cas, d'avoir en sa possession le certificat d'immatriculation du véhicule et une copie du contrat de location autorisant l'utilisation du véhicule au Canada.

Les animaux, la nourriture et les plantes que l'on apporte au Canada pour son usage personnel sont assujettis aux règlements d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et de Santé Canada. Les douaniers appliquent ces règlements à la frontière.

L'entrée d'articles commerciaux tels les imprimés, les échantillons, les plans, les graphiques et les documents audiovisuels est autorisée, mais peut être assujettie au paiement intégral des droits de douane et taxes applicables ou au versement d'un dépôt de garantie remboursable. La plupart des articles nécessaires à la tenue de congrès ou de conférences peuvent entrer en franchise. Il est possible, toutefois, qu'on exige un dépôt remboursable pour les marchandises apportées à des fins d'exposition.

Pour plus de renseignements au sujet des services offerts par Douanes Canada, prière de communiquer avec l'un des bureaux suivants :

[1] Sauf indication contraire, les sommes d'argent sont indiquées en dollars canadiens.

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Immeuble Ralston
616, rue Quinpool
C. P. 3080
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3G6 Canada
(902) 426-2911

QUÉBEC
130, rue Dalhousie
C.P. 2267
Québec (Québec)
G1K 7P6 Canada
(418) 648-4445

OTTAWA
Immeuble des douanes
2265, boul. Saint-Laurent
Ottawa (Ontario)
K1G 4K3 Canada
(613) 993-0534
(613) 998-3326 *
* après 16 h 30 et fins de semaine

TORONTO
1, rue Front ouest
C.P. 10, succursale A
Toronto (Ontario)
M5W 1A3 Canada
(416) 973-8022

WINDSOR
Immeuble Dominion Public
185, av. Ouellette
Windsor (Ontario)
N9A 4H8 Canada
(519) 257-6300

WINNIPEG
Immeuble fédéral
269, rue Principale
Winnipeg (Manitoba)
R3C 1B3 Canada
(204) 983-6004

MONTRÉAL
400, carré Youville
C.P. 400
Montréal (Québec)
H2Y 2C2 Canada
(514) 283-2953

ALBERTA
220, 4e Avenue S.E.
Bureau 720, immeuble Harry Hays
C.P. 2910
Calgary (Alberta)
T2P 2M7 Canada
(403) 292-4660

RÉGION DU PACIFIQUE
333, rue Dunsmuir
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 2M8 Canada
(604) 666-0545

Climat

Les conditions climatiques au Canada varient beaucoup d'une région à l'autre.

TABLEAU I
Températures et précipitations moyennes

	Températures moyennes				Précipitations annuelles moyennes	
	Janvier		Juillet		Précipitations	
Ville	°F	°C	°F	°C	(po)	(cm)
Halifax (Nouvelle-Écosse)	26	–3	65	18	52	132
Montréal (Québec)	16	–9	71	22	39	99
Toronto (Ontario)	24	–4	71	22	31	79
Winnipeg (Manitoba)	–1	–18	68	20	21	53
Vancouver (Colombie-Britannique)	36	2	63	17	42	107

Heures ouvrables

Dans l'ensemble, les bureaux du gouvernement sont ouverts de 9 h à 17 h, du lundi au vendredi. Les banques doivent ouvrir au moins de 10 h à 15 h, du lundi au jeudi, et de 10 h à 18 h, le vendredi. Nombre d'entre elles sont ouvertes plus longtemps et même le samedi. Les établissements commerciaux sont généralement ouverts de 9 h à 17 h, tous les jours, sauf le dimanche. Les guichets automatiques sont très répandus et sont accessibles 24 heures sur 24.

Fuseaux horaires

Le Canada s'étend sur six fuseaux horaires.

TABLEAU II
Fuseaux horaires

Fuseau horaire	Provinces	Décalage par rapport à l'heure de Greenwich
Heure normale de Terre-Neuve	Terre-Neuve	–3,5
Heure normale de l'Atlantique	Nouveau-Brunswick Île-du-Prince-Édouard Nouvelle-Écosse	–4
Heure normale de l'Est	Ontario Québec	–5
Heure normale du Centre	Manitoba Saskatchewan	–6
Heure normale des Rocheuses	Alberta	–7
Heure normale du Pacifique	Colombie-Britannique	–8

Heure avancée

Chaque année, le premier dimanche d'avril, on doit avancer les horloges d'une heure. Le dernier dimanche d'octobre, on recule les horloges pour revenir à l'heure normale. Seule la Saskatchewan n'observe pas l'heure avancée.

Monnaie

La monnaie qui a cours légal au Canada est le dollar canadien, dont l'unité divisionnaire est le cent (100 ¢ pour 1 dollar). Le numéraire consiste en pièces et en billets. Les billets sont imprimés en coupures de 2, 5, 10, 20, 50, 100, 500 et 1 000 dollars. Les pièces ont une valeur de 1, 5, 10, 25 et 50 ¢ et de 1 dollar. Dans les transactions de tous les jours, il est préférable d'utiliser des coupures de 20 dollars ou moins.

Les devises peuvent être changées dans tout établissement financier (banques, sociétés de fiducie, coopératives de crédit, caisses populaires) ou dans les bureaux de change dans les aéroports et aux postes frontières. Il est préférable d'utiliser le dollar canadien quand on voyage au Canada. On trouve des guichets automatiques dans les banques et la plupart des établissements financiers, ainsi que dans différents points de vente au détail. Ils permettent d'obtenir de l'argent comptant 24 heures sur 24 : il suffit d'avoir une carte bancaire ou une carte de crédit et un numéro d'identification personnel (NIP). Les guichets automatiques sont aussi accessibles aux détenteurs de cartes de l'un ou l'autre des réseaux suivants : Plus^me^, Interac^me^, Cirrus^me^, Circuit^me^ et Global Access^me^.

On recommande de se munir de chèques de voyage, offerts dans toutes les grandes banques et acceptés dans la plupart des banques, restaurants et hôtels et dans bon nombre d'établissements commerciaux.

Les six grandes banques canadiennes sont la Banque Royale du Canada, la Banque Canadienne Impériale de Commerce, la Banque de Montréal, la Banque Scotia, la Banque Toronto-Dominion et la Banque Nationale. Elles ont toutes des filiales partout au Canada et des bureaux de représentation à l'étranger.

Langues

Il y a au Canada deux langues officielles, l'anglais et le français. Environ 25 p. 100 des Canadiens sont francophones, la majorité d'entre eux vivant au Québec. L'anglais est la principale langue des affaires partout au pays; les entreprises établies au Québec sont tenues pour la plupart d'utiliser le français dans leurs activités à l'intérieur de la province. Les institutions fédérales offrent leurs services dans les deux langues officielles.

Hébergement

Les types d'hébergement disponibles au Canada sont très variés; on a le choix, par exemple, entre le motel, l'appartement-hôtel et l'hôtel de grand luxe.

Les motels se trouvent généralement le long des grandes routes et des autoroutes. Ils offrent tout le confort des hôtels modernes : des services de restauration, le téléviseur dans la chambre et, dans bien des cas, une piscine.

On peut trouver des appartements-hôtels dans la plupart des grandes villes. Ils comprennent une chambre à coucher, une cuisine, un salon et des services de nettoyage; on peut les louer aussi bien à la journée qu'à l'année.

Les hôtels, motels et autres établissements semblables fournissent gratuitement le savon et les serviettes. On peut obtenir des services de secrétariat et de télécopie, ou louer une voiture, par l'intermédiaire de certains hôtels, lignes aériennes ou bureaux de tourisme. Pour obtenir plus de renseignements sur les types d'hébergement et leur coût, on peut communiquer avec les agences de voyage, les clubs automobiles ou les ambassades et consulats du Canada.

Il est préférable de faire réserver les chambres d'hôtel dans les grandes villes ou les grands centres de villégiature par les soins d'un agent de voyage. Une fois au Canada, on peut recourir aux services de réservation qu'offrent les grandes chaînes d'hôtellerie. Ces dernières emploient souvent du personnel multilingue.

Courant électrique

Au Canada, l'électricité consiste en un courant alternatif de 110 volts, d'une fréquence de 60 Hz. Un adaptateur est nécessaire pour utiliser les rasoirs, séchoirs à cheveux et autres appareils fabriqués pour les marchés autres que ceux de l'Amérique du Nord. On peut se procurer ces adaptateurs dans les magasins d'appareils électriques.

Blanchissage et nettoyage à sec

Les services de blanchissage et de nettoyage à sec sont fiables, rapides et relativement peu coûteux. Les hôtels offrent des services de moins de 24 heures (sauf la fin de semaine) pour le nettoyage à sec, le pressage et le blanchissage. Outre les services à l'hôtel, on peut aussi trouver des services de nettoyage et de blanchissage en consultant les pages jaunes de l'annuaire téléphonique ou en se rendant dans une laverie automatique, où les prix sont raisonnables.

Télégrammes

Pour transmettre un télégramme (ou message téléposte), il suffit de téléphoner à Unitel Communications. Les adresses et numéros de téléphone des bureaux d'Unitel se trouvent dans l'annuaire téléphonique. À Terre-Neuve et au Labrador, les télégrammes sont transmis par Terra Nova Tel.

Pourboires

Au Canada, le pourboire (ou les frais de service) n'est généralement pas inclus dans la note. On peut laisser comme pourboire entre 10 et 15 p. 100 du total, aux serveurs et serveuses, aux coiffeurs et coiffeuses ainsi qu'aux chauffeurs de taxi. Quant aux chasseurs, portiers et porteurs des hôtels, aéroports et gares, il est habituel de leur donner 1 dollar par valise.

Transports

Les infrastructures de transport du Canada, y compris son très grand réseau routier, sont parmi les meilleures du monde. Les services d'autocar, de train et d'avion, ainsi que le transport routier et maritime, sont bien établis. On trouve des aéroports internationaux dans les villes de Vancouver, Edmonton, Calgary, Regina, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal, Halifax et Gander. On peut obtenir l'horaire des arrivées et des départs chez les agents de voyage. La plupart de ces aéroports offrent les services suivants : bureaux de change, casiers payants, téléphones, boutiques hors-taxe, restaurants, kiosques à journaux, librairies, pharmacies et autres boutiques. Nombre d'entre eux comptent un ou plusieurs hôtels à proximité.

La superficie du pays impose d'avoir recours au transport aérien pour assurer les liens entre les diverses parties du pays. Les grandes villes sont toutes desservies par des transporteurs commerciaux et même les régions éloignées ont leurs petits transporteurs locaux et des affréteurs spécialisés. Les prix des billets d'avion dépendent du transporteur, de l'époque de l'année et des circonstances particulières comme des ventes de siège ou des voyages tout compris. À titre d'exemple, un billet en classe économique pour faire l'aller-retour entre Toronto et Montréal coûtera environ 500 dollars. Un aller-retour en classe économique entre Vancouver sur la côte ouest et Halifax sur la côte est, lui, coûtera environ 2 000 dollars.

Tous les aéroports internationaux du Canada offrent des services de transport par autocar, taxi ou limousine. En outre, nombre d'entre eux ont sur place des bureaux de location de voitures, dont certaines sont équipées d'un téléphone cellulaire (qui fonctionne par carte de crédit). Les tarifs de transport vers les grands centres sont généralement affichés dans l'aérogare.

Pour obtenir des renseignements sur les déplacements au Canada, on peut communiquer avec une agence de voyage ou encore une ambassade ou un consulat du Canada. Les adresses et numéros de téléphone des sociétés de transport aérien, ferroviaire, maritime et par autocar, ainsi que ceux des bureaux de location de voitures, se trouvent dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique.

Il en coûte en moyenne quelque 40 dollars par jour pour louer une voiture, selon la taille du véhicule et les conditions de kilométrage (limité ou illimité). Beaucoup d'entreprises offrent le choix entre plusieurs centaines de kilomètres gratuits ou un tarif fixe par jour auquel s'additionnent les frais de kilométrage. On doit tenir compte également des frais d'assurance, et l'on exige généralement un dépôt en argent comptant ou par carte de crédit. Des frais s'ajoutent si la voiture est louée dans une ville et laissée dans une autre. Les visiteurs doivent être âgés d'au moins 21 ans pour louer une voiture.

Le prix d'une course en taxi varie d'une ville à l'autre. Dans l'ensemble, cependant, il y a un tarif à la chute, fixe, de 2,35 dollars, auquel s'ajoute 1,25 dollar par kilomètre parcouru.

On peut se déplacer en ville par les transports en commun. Le tarif moyen de deux dollars comprend les correspondances. Le prix est fixe, quelle que soit la distance parcourue. Dans la plupart des cas, on doit présenter la monnaie exacte. On peut aussi se procurer des billets à l'avance dans les points de vente désignés, car les chauffeurs ne vendent pas de billets ni ne font la monnaie. Il est préférable de demander son titre de correspondance en montant dans l'autobus.

Magasinage

On trouve au Canada toutes sortes d'articles faits à la main, certains par les Autochtones, comme par exemple des sculptures sur bois, de la poterie, du verre, des bijoux, des articles tissés ou tricotés à la main, des objets d'art et de fantaisie, des mocassins et autres articles d'habillement. Certains des objets fabriqués par les Autochtones proviennent de mammifères marins, tels les phoques et les morses. Les visiteurs devraient s'assurer qu'il n'y a pas de restrictions quant à l'entrée de ces produits dans leur pays avant d'en acheter.

La plupart des commerces de détail sont ouverts de 9 h à 17 h 30 ou 18 h tous les jours. Nombre d'entre eux sont ouverts jusqu'à 21 h les jeudi et vendredi. Dans certaines provinces, les magasins peuvent également ouvrir de 12 h à 17 h le dimanche. Beaucoup de petits magasins de quartier sont ouverts tard le soir, aussi bien la semaine que la fin de semaine; on peut s'y procurer des articles d'épicerie, des produits d'hygiène personnelle et des journaux.

La plupart des principales cartes de crédit et cartes bancaires sont acceptées au Canada. Il est préférable cependant de s'en assurer auprès de sa banque avant le départ.

JOURS FÉRIÉS

Jours fériés	Date
Jour de l'An	1er janvier
Vendredi saint	Vendredi avant Pâques
Lundi de Pâques	Lundi après Pâques
Fête de la reine	Lundi précédant le 24 mai
Fête du Canada	1er juillet
Fête du Travail	Premier lundi de septembre
Jour d'Action de grâce	Deuxième lundi d'octobre
Jour du Souvenir	11 novembre
Noël	25 décembre
Lendemain de Noël	26 décembre

Au Canada, les congés nationaux sont établis par loi fédérale. Les jours fériés qui tombent un samedi ou un dimanche sont reportés au lundi suivant.

Les jours fériés, les bureaux du gouvernement, les banques et les commerces sont fermés, partout au Canada. Au Québec, la plupart des commerces sont ouverts le jour de la Fête de la reine et après 13 h le lendemain de Noël.

CONGÉS PROVINCIAUX

Province	Holiday
Alberta :	Fête de la famille (troisième lundi de février)
	Fête du patrimoine (premier lundi d'août)
Colombie-Britannique :	Fête de la Colombie-Britannique (premier lundi d'août)
Manitoba :	Congé statutaire (premier lundi d'août)
Terre-Neuve :	Jour du Commonwealth (deuxième lundi de mars) Jour de la St-Patrick (17 mars) Jour de la St-George (23 avril) Jour de la Découverte (27 juin) Jour du Souvenir (7 juillet) Fête des Orangistes (10 juillet)
Ontario :	Congé statutaire (premier lundi d'août)
Québec :	Saint-Jean-Baptiste (24 juin)
Saskatchewan :	Congé statutaire (premier lundi d'août)
Yukon :	Jour de la Découverte (troisième lundi d'août)
Territoires du Nord-Ouest :	Congé statutaire (premier lundi d'août)

Cuisine

La cuisine canadienne met en valeur les recettes et les produits locaux. Le bœuf et le saumon ont la faveur populaire. En Colombie-Britannique, les mets préférés sont le poisson et les fruits de mer (le saumon, les huîtres, le flétan, les crevettes du Pacifique, le crabe dormeur) et les fruits frais (en particulier les pommes). L'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba sont renommés pour le bœuf et le bison, le riz sauvage, la laquaiche aux yeux d'or, le corégone et l'omble chevalier.

Le fromage cheddar de l'Ontario est connu dans le monde entier. La province est un gros producteur de légumes (tels le maïs et la tomate), de volailles (dindon et poulet), de poissons d'eau douce, et de fruits (tels les pommes, les pêches et le raisin). La région du Niagara est réputée pour ses vins.

Le Québec se distingue par une cuisine qui remonte au temps de la Nouvelle-France, alors que les premiers colons adaptaient les recettes françaises traditionnelles aux ingrédients du pays. La tourtière, la soupe au pois, le porc et le veau, ainsi que de nombreuses recettes au sirop d'érable sont parmi les mets favoris.

Les provinces de l'Atlantique sont reconnues pour leurs plats de poisson et de légumes. Le saumon de la Restigouche, les poissons d'eau salée et d'eau douce, les pétoncles et le homard sont les mets les plus populaires. Les têtes-de-violon du Nouveau-Brunswick et les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick sont sur toutes les tables.

En plus de la cuisine proprement canadienne, on peut trouver au Canada des restaurants servant des plats de toutes origines. Les mets italiens, français, chinois, japonais, allemands, ukrainiens, hongrois, mexicains, levantins et indo-pakistanais sont parmi les préférés.

Canada

Conception et mise en page par W.J. Cotie Communications