

doc
CA1
EA
98S71
FRE

STRATÉGIE POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT DES ÉTATS-UNIS



été 1998

" ERRATUM "

Page 23, premier paragraphe -- SVP lire:

..... 3,8 milliards de dollars US



Pour plus d'information:

Direction de l'expansion des affaires
aux États-Unis (UTO)
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa ON K1A 0G2

Tél: (613) 944-5849

Télé: (613) 944-9119

STRATÉGIE POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT DES ÉTATS-UNIS

RÉSUMÉ

En nous fondant sur la position du Canada en tant que partenaire important de l'ALÉNA, nous avons élaboré une nouvelle stratégie de développement de l'investissement. Notre but est d'attirer et d'augmenter l'investissement en provenance des États-Unis, économie industrielle la plus importante et la plus avancée du monde, et d'encourager les alliances stratégiques avec des entreprises ayant leur siège aux États-Unis, en conformité avec la stratégie d'investissement de 1996 du gouvernement.

Cette stratégie expose les plans du gouvernement en vue de tirer parti des défis et possibilités qu'offre le marché qui, pour le Canada, est le plus important dans le domaine du commerce, de l'investissement et de la technologie et d'engager les missions du MAÉCI aux États-Unis à s'appliquer davantage à attirer, à accroître et à retenir l'investissement américain au Canada. Une approche de commercialisation intégrée, axée sur les secteurs, sera mise en oeuvre dans les trois prochaines années; elle renforcera la coopération entre le gouvernement du Canada et ses partenaires d'Équipe Canada.

Les activités sectorielles seront réorganisées autour d'un petit nombre de secteurs clés basés sur la connaissance, aux États-Unis, où il y a des concentrations d'entreprises, de haute technologie et de recherche-développement et où la présence de missions canadiennes peut faire une différence. Les renseignements recueillis feront l'objet d'une distribution élargie et plus opportune, de manière que les possibilités puissent être identifiées et plus rapidement saisies.

Déterminée par l'étude de KPMG* de novembre 1997, qui a souligné le faible coût des affaires et le grand attrait du Canada comme lieu où investir, la stratégie fait valoir de façon dynamique les principaux avantages que le Canada offre aux entreprises américaines du point de vue de la situation géographique, des ressources humaines qualifiées et de potentiel technologique élevé, notamment les sièges sociaux nord-américains d'entreprises

Une approche de commercialisation intégrée, axée sur les secteurs, sera mise en oeuvre dans les trois prochaines années; elle renforcera la coopération entre le gouvernement du Canada et ses partenaires d'Équipe Canada

multinationales étrangères et les grandes installations américaines présentant des possibilités de recherche-développement (R-D) au Canada. De nouvelles initiatives seront élaborées pour aider à signaler les villes canadiennes aux investisseurs et intermédiaires responsables des investissements potentiels établis aux États-Unis, en particulier aux spécialistes américains en choix des emplacements et en réimplantation.

À partir de 1998, il y aura plus de visites liées à l'investissement qui seront faites à des multinationales établies aux États-Unis, y compris aux petites et moyennes entreprises (PME) américaines à forte composante technologique et aux grandes installations de R-D. Une liaison réciproque plus étroite avec les filiales canadiennes de ces multinationales sera recherchée, et les intentions d'investissement nord-américaines feront l'objet d'un suivi pour définir les possibilités d'expansion pour le Canada, notamment la possibilité de mandats de produits, l'impartition de la R-D et les activités des bureaux administratifs.

Nous mettrons l'accent sur les corridors nord-sud (corridors de l'Est, du Midwest et de l'Ouest) pour exploiter les synergies offertes sur ces marchés américains particuliers et pour favoriser une plus grande interaction des missions aux États-Unis. À mesure que le programme se développera, on étendra les services transfrontaliers pour promouvoir le développement des activités des Centres d'alliances stratégiques dans ces régions et pour nouer davantage de liens entre les grappes de haute technologie et les installations de R-D au Canada et aux États-Unis.

Ce document a pour but d'informer les autres ministères fédéraux, les provinces, les municipalités et les entreprises canadiennes de ces mesures afin de les encourager à redoubler d'efforts pour attirer au Canada l'investissement d'entreprises ayant leur siège aux États-Unis. Ce document énonce les objectifs d'investissement pour les États-Unis ainsi que les principaux défis et les principales recommandations pour mettre en oeuvre un programme fédéral de promotion de l'investissement. Les annexes qui font suite au document contiennent des informations générales sur les trois principaux corridors nord-sud américains, notamment les profils des activités des missions du MAÉCI aux États-Unis; et traitent aussi du rôle de l'investissement international et de sa sollicitation.

* L'avantage concurrentiel : une comparaison des coûts des entreprises au Canada, en Europe et aux États-Unis, KPMG, octobre 1997.

STRATÉGIE POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT DES ÉTATS-UNIS

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

Stratégie de promotion de l'investissement de 1996 du gouvernement du Canada	7
Principales initiatives du gouvernement	8

LE MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Influence des États-Unis dans le monde	11
Les plus importantes relations commerciales du monde	13
Investissement dans la R-D et grappes de haute technologie	17
Évolution de la dynamique sur le marché des États-Unis	18
Technologies de l'information	18
Sciences de la vie	22
Technologies de fabrication de pointe ...	24

STRATÉGIE POUR PROMOUVOIR L'INVESTISSEMENT ET LA FORMATION DE PARTENARIATS ET D'ALLIANCES STRATÉGIQUES AVEC DES ENTREPRISES ÉTABLIES AUX ÉTATS-UNIS

Objectifs	27
Contexte	27
Le potentiel du marché américain	27
Intérêts et liens sectoriels	28
Perspectives de l'an 2000	29
Défis et occasions	30
Promotion de l'image de marque	30
Investisseurs étrangers établis aux États-Unis	31
Investissement et impartition en R&D ...	32
Pénurie de main-d'oeuvre qualifiée aux États-Unis	33
Réorientation et amélioration du programme aux États-Unis	33
Programme actuel	33
Futur programme	34
Mise en oeuvre	35

ANNEXES

ANNEXE I..... 37
PROFILS DES TROIS CORRIDORS
NORD-SUD DES ÉTATS-UNIS

ANNEXE II 45
L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL
ET SA SOLLICITATION

STRATÉGIE POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT DES ÉTATS-UNIS

INTRODUCTION

Stratégie de promotion de l'investissement de 1996 du gouvernement du Canada

L'attraction d'investissements et de technologies de l'étranger peut contribuer largement à la réalisation des objectifs du gouvernement en matière de croissance économique et de création d'emplois. Sur la scène mondiale, de même qu'au Canada, l'investissement étranger direct (IÉD) croît plus rapidement que les échanges commerciaux, et des volumes croissants de commerce international sont attribuables aux flux de l'investissement. Aujourd'hui, trois emplois sur dix au Canada (directs et indirects), plus de 50 % des exportations totales et 75 % des exportations de produits manufacturés sont directement attribuables à l'IÉD au Canada.

Aujourd'hui, trois emplois sur dix au Canada (directs et indirects), plus de 50 % des exportations totales et 75 % des exportations de produits manufacturés sont directement attribuables à l'IÉD au Canada

Selon certaines études, l'attraction d'un milliard de dollars CAN d'IÉD au Canada engendrera jusqu'à 45 000 emplois sur une période de cinq ans. Ces dernières années, le Canada a réussi à accroître l'IÉD au pays, qui, en 1996, enregistrait une hausse de 12,4 milliards pour totaliser 180,4 milliards de dollars CAN, ce qui représente une augmentation de 88 % par rapport à 1986. L'investissement direct canadien à l'étranger (IDCÉ) a également enregistré une forte hausse en 1996, atteignant 170,8 milliards de dollars CAN, ce qui représente une augmentation de 10,3 milliards par rapport à l'année précédente et une croissance de quelque 164 % depuis 1986. Ces chiffres montrent bien la mondialisation progressive de l'économie canadienne.

Cependant, malgré ces augmentations en chiffres absolus, notre part de l'ensemble de l'IÉD dans le monde n'a pas cessé de diminuer, étant passée de 11 % au début des années 80, à 4,0 % en 1996*. Cette baisse continue s'explique principalement par le fait que, depuis dix ans, le stock mondial d'IÉD a plus que quadruplé, pour atteindre 3 200 milliards de dollars US, en 1996 — la tarte est désormais beaucoup plus grosse. En outre, il y a désormais une concurrence plus vive des pays en développement

d'Asie et d'Amérique latine et de l'Europe, durant l'établissement du marché commun, pour attirer l'investissement et cette hausse n'a pas été compensée par de fortes augmentations de l'investissement au Canada par suite de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

Reconnaissant ces faits et l'importance d'attirer de nouveaux investissements étrangers pour la création d'emplois au Canada, le gouvernement a adopté, en juin 1996, une nouvelle stratégie de promotion de l'investissement dont les objectifs sont les suivants :

- concentrer les efforts sur les cinq principaux pays sources d'investissement étranger direct (IÉD) dans le monde — les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon, l'Allemagne et la France — et sur les huit secteurs prioritaires — les technologies de l'information, les sciences de la vie (biotechnologies, appareils médicaux et produits pharmaceutiques), l'agroalimentaire, l'automobile, l'aérospatiale, les produits forestiers, les mines et les produits chimiques et pétrochimiques;
- mettre l'accent sur le développement proactif de l'investissement dans d'autres marchés plus petits;
- accroître la confiance des investisseurs étrangers dans le Canada;
- faire mieux connaître les avantages qu'offre le Canada en tant que lieu où faire des affaires pour desservir le marché créé par l'ALÉNA;
- attirer de nouveaux investissements étrangers porteurs d'emplois vers toutes les régions du Canada; et
- faciliter la rétention et l'expansion des investissements existants.

La stratégie de juin 1996 mettait en évidence cinq éléments d'un programme efficace de promotion de l'investissement. Ces éléments sont les suivants :

- promotion internationale des avantages qu'offre le Canada en tant que lieu d'investissement;
- ciblage de multinationales particulières dans les secteurs prioritaires et service personnalisé pour ces sociétés, par le biais d'un programme appelé Partenaires pour l'investissement au Canada (PIC), financé conjointement par le MAÉCI et Industrie Canada;
- facilitation de la croissance d'un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes en les aidant à trouver des partenaires d'investissement étrangers;
- identification et prise en compte systématique des facteurs du climat de l'investissement au

Canada qui préoccupent les investisseurs; et formation de nouveaux partenariats entre les trois paliers de gouvernement et entre les secteurs public et privé pour attirer et retenir l'investissement dans toutes les régions du pays.

* Organisation des Nations Unies (CNUCED), World Investment Report 1997, Sociétés transnationales, structure du marché et politique de concurrence.

Principales initiatives du gouvernement

L'accent mis par le gouvernement sur les emplois et la croissance, la création du groupe PIC et la participation d'un plus grand nombre de ministères fédéraux ont nécessité une approche plus collégiale et plus coordonnée du développement de l'investissement au niveau fédéral, y compris une liaison plus étroite avec les missions du MAÉCI sur les marchés d'investissement clés. Dans le cadre de cette stratégie, des groupes de travail interministériels (agroalimentaire, technologies de l'information, sciences de la vie) auront pour tâche de guider et de coordonner de manière systématique la promotion de l'investissement de l'Asie, de l'Europe et des États-Unis.

Cette approche est déjà appliquée dans certains secteurs, tels que celui des semi-conducteurs, où une campagne vigoureuse a été lancée pour définir les intérêts canadiens. On a encouragé cinq ou six régions au Canada à préparer des sites et une documentation convenables pour promouvoir l'implantation d'usines de fabrication de puces en faisant des représentations auprès de certaines entreprises dans ces marchés. Parallèlement, des groupes de travail sont utilisés avec succès comme catalyseurs pour promouvoir l'investissement et les échanges commerciaux, à l'échelle internationale, dans les secteurs suivants: agroalimentaire, aérospatiale, automobile, technologies de l'information et sciences de la vie.

1) Programme de liaison avec les entreprises

Par suite de la publication de l'étude de KPMG, en novembre 1997, le MAÉCI a lancé une grande campagne pour répandre la « bonne nouvelle » que contenait le rapport touchant le Canada. Visant l'édification plus systématique d'une « image de marque canadienne » auprès des investisseurs internationaux potentiels, le programme de liaison avec les entreprises, qui est la pierre angulaire du programme de promotion de l'investissement dans les missions canadiennes à l'étranger, est peut-être

le meilleur véhicule pour communiquer ce message national important aux investisseurs internationaux. Le programme, complété par des visites de contrepartie aux filiales d'entreprises au Canada, consiste en des réunions officielles de chefs ou de cadres supérieurs de missions canadiennes à l'étranger avec des dirigeants d'entreprises étrangères. Un programme efficace de liaison avec les entreprises pour un pays comme les États-Unis, qui a déjà de nombreuses filiales au Canada, comprend des visites aux filiales canadiennes (ou nord-américaines), suivies de visites aux sièges sociaux des entreprises aux États-Unis, visites aux fins desquelles servent les renseignements communiqués par les filiales dans les deux pays.

Les objectifs du programme de liaison avec les entreprises sont d'engager un dialogue avec certaines entreprises afin de recueillir des renseignements sur leurs projets d'investissement, de déterminer l'intérêt des dirigeants pour le Canada et leurs connaissances sur ce pays, de mettre à jour les obstacles perçus relativement au fait d'investir et de faire des affaires au Canada, de fournir de l'information sur le Canada et sur ses actifs sectoriels et de haute technologie et de faciliter ainsi les investissements et la formation de partenariats d'affaires, et d'influencer l'opinion des dirigeants à l'égard du Canada et des positions de principe canadiennes sur des questions importantes. Le programme permet également l'établissement de liens de longue durée avec ces entreprises avant qu'elles ne prennent des décisions en matière d'investissement.

2) Partenaires pour l'investissement au Canada

Ces activités complètent le travail effectué dans le cadre du programme Partenaires pour l'investissement au Canada (PIC), qui est essentiellement axé sur les visites de liaison auprès de certaines multinationales importantes de cinq pays, dont les États-Unis. Le rôle des sous-ministres fédéraux désignés comme promoteurs du Canada dans ces pays (trois aux États-Unis, un pour chaque grand corridor nord-sud) contribue également à renforcer les liens avec les principaux investisseurs et permet à ceux-ci de discuter des possibilités et des préoccupations avec des hauts fonctionnaires du gouvernement. Ce raffinement donne un plus grand élan aux liaisons avec les entreprises menées par les consuls généraux aux États-Unis auprès des entreprises de la catégorie des 500 plus grandes entreprises de la liste du magazine *Fortune*.

3) Compétences en matière d'investissement dans les missions aux États-Unis

Un autre élément de la stratégie est l'ajout, dans plusieurs pays, de responsabilités liées à l'investissement confiées à certains délégués commerciaux et agents de commerce oeuvrant dans les secteurs qui ont été désignés comme prioritaires. Dans le cas du Programme de l'expansion des affaires aux États-Unis, l'intégration des activités liées au commerce, à l'investissement et à la technologie a été achevée dans la majorité des missions, qui abordent maintenant l'expansion de l'investissement et de la technologie comme faisant partie intégrante d'un « continuum de développement des affaires ». Des coordonnateurs de l'investissement ont également été désignés dans les missions aux États-Unis pour faciliter cette approche et la liaison avec les clientèles des missions, notamment avec les agents affectés au développement économique des provinces et des administrations municipales.

Ces agents sont également une composante essentielle de la stratégie, et, ces dernières années, le Ministère a présenté des exposés sur les possibilités d'investissement international à l'occasion des réunions annuelles de l'Association canadienne de développement économique. Ces initiatives s'ajoutent aux efforts déployés pour rehausser le profil des municipalités canadiennes à l'étranger et pour nouer des liens plus étroits avec les spécialistes américains du choix des sites et de la réimplantation, notamment avec les grandes publications américaines connexes telles que les revues *Area Development* et *Site Selection*. Ces dernières publient souvent des articles et des éditions spéciales mettant en lumière les avantages du Canada (ses régions comprises) comme destination des investissements.

4) Autres partenaires et services de soutien

Outre plusieurs initiatives conjointes avec certaines provinces, signalons, parmi les exemples de réussites récentes, les projets réalisés avec Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) dans le domaine de l'alimentation, l'élaboration avec Industrie Canada et AAC de matériel publicitaire lié aux investissements et propres à certains secteurs pour les États-Unis (agroalimentaire, centres téléphoniques et semi-conducteurs), au Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches du Canada (CNRC) et aux travaux du Conseil de recherches médicales du Canada et d'autres organismes. En outre, on a lancé,

L'intégration des activités liées au commerce, à l'investissement et à la technologie a été achevée dans la majorité des missions, qui abordent maintenant l'expansion de l'investissement et de la technologie comme faisant partie intégrante d'un

« continuum de développement des affaires »

en 1997, une nouvelle approche coopérative avec l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada (AMEC), qui met l'accent sur la région nord-sud composée de Toronto, Hamilton, Buffalo et Rochester.

L'appui de l'Administration centrale du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada — sous forme de documentation opportune et actuelle, d'exemples de réussites, de bulletins, de trousse d'information sur la promotion de l'investissement dans un secteur donné, de réponses aux demandes de renseignements d'investisseurs, d'élaboration de cours de formation et de collaboration avec d'autres ministères, les provinces et le secteur privé — est également un élément essentiel de la stratégie de 1996 du gouvernement.

L'ANNEXE I contient des informations générales sur les trois principaux corridors américains nord-sud, notamment les profils des activités des missions du MAÉCI aux États-Unis. Les secteurs industriels prioritaires et de forte croissance y sont énumérés. Les grappes de haute technologie incluant des installations de R-D parmi les plus importantes sont aussi mises en évidence.

L'ANNEXE II traite du rôle et de l'importance de l'investissement étranger dans le développement économique du Canada; et des techniques de promotion et de commercialisation énumérées pour illustrer la gamme des activités de sollicitation de l'investissement dans les missions aux États-Unis. Sont également illustrés des facteurs à long terme qui influent sur l'investissement tels que le partenariat, le capital de R-D et de risque, et des relations de travail plus étroites avec les spécialistes américains en choix d'emplacements et en réimplantation.

L'objet de ce document est d'adapter la stratégie ci-dessus aux États-Unis, en faisant ressortir les défis et les possibilités offerts par les fortes concentrations d'entreprises et les grappes de haute technologie dans les marchés régionaux clés où se trouvent les missions aux États-Unis. Il s'agit de sources importantes d'investissement et de technologie à court et à long terme. Les États des États-Unis ont été groupés en 12 régions à l'intérieur des trois principaux corridors nord-sud (Est, Midwest et Ouest) pour refléter la réalité des relations de commerce bilatéral et de développement des entreprises entre le Canada et les États-Unis et de la répartition géographique des missions du MAÉCI à l'intérieur de ces corridors aux États-Unis.

LE MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

Les États-Unis sont la plus importante économie du monde, représentant environ 37 % du Produit de développement brut (PDB) du G-7 en 1996. Plusieurs économies régionales des États-Unis ont un Produit régional brut (PRB) plus important que le produit intérieur brut du Canada (PIB), et une région, le Sud-Est, est presque aussi importante que l'Italie et le Royaume-Uni. Chacune des 12 régions américaines a un PRB plus important que le PIB du Mexique. Les États-Unis sont le pays le plus important pour le commerce et l'investissement internationaux. Ils ont l'économie la plus avancée sur le plan technologique et les dépenses de R-D les plus élevées. Par suite de la conclusion de l'ALÉNA, le pays bénéficie, avec le Canada, des plus importantes relations bilatérales du monde en matière de commerce et d'investissement. Bien qu'ils soient le plus important marché du Canada pour le commerce, l'investissement et la technologie, les États-Unis sont aussi le principal concurrent du Canada pour l'investissement étranger direct à destination de l'Amérique du Nord.

Influence des États-Unis dans le monde

1) Commerce et investissement

mondiaux : sociétés transnationales

Le World Investment Report de 1997 des Nations Unies (CNUCED) indique que, grâce à des ventes mondiales estimées à 7 billions de dollars US en 1995 — la valeur des biens et des services produits par quelque 44 000 sociétés transnationales ayant près de 280 000 filiales étrangères (dont 183 000 sont dans des pays en développement, en Europe centrale et orientale) — la production internationale surpasse les exportations comme mode dominant de service des marchés étrangers. Depuis 1987, la croissance des ventes mondiales a excédé celle des exportations de biens et services par un facteur de 1:2 à 1:3. L'actif mondial des filiales étrangères, dont la valeur était de 8,4 billions de dollars US en 1994, et la valeur de l'IED mondial, de 3,2 billions de dollars US en 1996 (en hausse par rapport à 2 billions en 1993), ont augmenté plus rapidement que la formation brute de capital fixe, au niveau mondial, ce qui révèle une internationalisation croissante de la production industrielle.

L'étude de la CNUCED montre que le nombre de sociétés transnationales dont le siège se trouve dans les 23 pays développés mentionnés dans le rapport a plus que quintuplé entre 1969 et 1995, passant de 7 000 à 36 380. Environ 94 000 filiales étrangères se trouvent dans des pays développés. En 1995, 3 470 sociétés transnationales et 18 608 filiales étrangères se trouvaient aux États-Unis (environ 20 % du nombre total de filiales se trouvant dans des pays développés). En 1995, les États-Unis comptaient plus de 21 300 filiales établies à l'étranger. En 1996, l'investissement mondial dans des filiales étrangères se chiffrait à une valeur estimée de 1,4 billion de dollars US, dont seulement 25 % ou 350 milliards de dollars US étaient financés par l'IÉD venant de l'étranger et environ 20 % par les filiales elles-mêmes. La Chine et les États-Unis représentaient ensemble environ un tiers des flux mondiaux en 1995-1996. Les États-Unis et le Royaume-Uni dominaient pour ce qui est des flux destinés à l'étranger, représentant ensemble 40 % durant la période visée.

Les États-Unis sont également la plus importante source et la plus importante destination des investissements avec, respectivement, 25 et 20 % des stocks mondiaux d'investissements à destination de l'étranger et du pays d'accueil

La croissance de la production internationale des sociétés transnationales reflète les changements rapides survenus dans leur structure d'entreprise et se poursuit grâce à une variété de liens touchant les avoirs propres et les investissements sans participation au capital et de circuits d'investissement. Plus de 40 % des ventes relevant de la fabrication sont représentées par les échanges intra-entreprise — entre les sociétés mères et leurs filiales étrangères. De même, pour ce qui est de la technologie, une valeur estimative de 70 % des paiements globaux de redevances et de droits sont le fait de transactions intra-entreprises. En 1995, les entreprises américaines ont reçu une somme estimée à 27 milliards de dollars US au titre de tels paiements, représentant 56 % des recettes globales totales (48 milliards de dollars US), comparativement à 6 milliards ou 50 % en 1983. En plus de montrer la position dominante des États-Unis dans ce domaine, ce phénomène souligne les relations étroites entre les flux d'IÉD et de technologie incorporelle et met en évidence la forte base d'avoir des propriétaires de l'IÉD.

2) Commerce et investissement des États-Unis

Les États-Unis ont réalisé des gains rapides dans le domaine du commerce et de l'investissement internationaux. Par suite de l'adoption de l'ALÉNA et de la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ce pays a étendu ses activités de commerce et d'investissement de pair avec les économies croissantes d'Asie et d'Amérique latine. La croissance la plus rapide s'est produite au Japon

et au Mexique. Au Canada et en Europe, la croissance a été plus lente. Les États-Unis sont le principal exportateur et le principal importateur de marchandises dans le monde*, avec 11,6 % des exportations mondiales et 14,9 % des marchés d'importation (respectivement 5 033 milliards et 5 170 milliards de dollars US en 1995) et le plus gros exportateur de services du monde. Le total des exportations américaines de biens et services représente près de 11 % du produit intérieur brut (PIB) des États-Unis, tandis que les exportations américaines de biens et services à destination du Canada représentent 2 % de la production économique des États-Unis.

Les États-Unis sont également la plus importante source et la plus importante destination des investissements avec, respectivement, 25 et 20 % des stocks mondiaux d'investissements à destination de l'étranger et du pays d'accueil (environ 3 200 milliards de dollars US en 1996). Les États-Unis surpassent toutes les autres sources d'IÉD suivant un ratio de près de deux pour un. En 1996, les dix principales destinations de l'investissement étranger direct des États-Unis ont été les suivantes (en milliards de dollars US) :

1. Royaume-Uni	19,8
2. Canada	6,1 milliards
3. Pays-Bas	5,3
4. Bermudes	3,8
5. Australie	3,8
6. Irlande	3,3
7. Mexique	2,8
8. Brésil	2,5
9. Panama	2,0
10. Hong Kong	1,8

Les États-Unis sont le plus important concurrent du Canada pour les investissements internationaux à destination de l'Amérique du Nord. En 1996, les pays développés ont investi 295 milliards de dollars US à l'étranger et reçu 208 milliards de dollars US. La part américaine de ces deux flux d'investissement a été d'environ 85 milliards. En 1995, ces investissements ont été respectivement de 93,3 et 60,8 milliards de dollars US. Ce dernier montant indique une importante augmentation de l'IÉD sur un an aux États-Unis, c'est-à-dire environ 24 milliards de dollars US ou 40 %. Ces investissements provenaient surtout de l'Union européenne (67,7 %), du Japon (16,2 %) et du Canada (8,5 %). Cela signifie que la part du Japon a doublé par rapport à 1995 (8,6 %). Toutefois, cette dernière part demeurerait très inférieure à sa part moyenne annuelle d'un tiers des flux à l'entrée, atteinte de

1988 à 1991, période durant laquelle les investissements japonais ont fait un boom aux États-Unis. Durant les années 1995 et 1996, les trois principales sources d'IÉD aux États-Unis ont été l'Allemagne, le Royaume-Uni et le Canada, suivis en 1995 de la Suisse, de la Suède et du Japon. En 1996, ces derniers pays étaient respectivement le Japon, les Pays-Bas et la France.

Plus de la moitié des sorties d'IÉD depuis les États-Unis ont été financées à même les bénéfices réinvestis durant 1994 et 1995, part qui a augmenté ces dernières années. Cela s'explique en partie par le fait que la rentabilité des opérations aux États-Unis a réduit la nécessité, pour les filiales étrangères, de remettre leurs bénéfices à leurs sociétés mères et, en partie, par le fait que les filiales étrangères utilisent ces bénéfices pour étendre leurs propres opérations à l'étranger. La part des flux d'IÉD aux États-Unis en provenance d'Europe, représentée par les flux de capitaux propres, a été très inférieure à celle des autres grands pays d'accueil. Les investisseurs européens ont compté davantage sur les prêts entre sociétés pour financer leurs investissements aux États-Unis. La baisse des taux d'intérêt dans plusieurs pays d'Europe, de même qu'au Japon, a encouragé ce mode de financement. Selon le rapport de la CNUCED de 1997, les flux d'IÉD aux États-Unis en provenance du Canada, durant la période en question, affichaient la part la plus importante de bénéfices réinvestis.

* Sur la base de la valeur en douane, DRI World Markets Executive Overview.

Les plus importantes relations commerciales du monde

Le Canada est une nation commerçante, ayant une économie ouverte depuis longtemps axée sur une présence active dans les marchés internationaux. Le Canada est, en importance, le huitième exportateur de biens du monde, avec une part de 3,8 % du total des exportations mondiales, et le neuvième importateur. Le Canada et les États-Unis entretiennent les plus importantes et les plus vastes relations commerciales du monde. Ces relations sont un partenariat qui génère la prospérité économique. En 1997, le commerce bilatéral de biens entre le Canada et les États-Unis a atteint 456,3 milliards de dollars CAN — des biens d'une valeur de 1,25 milliard de dollars CAN franchissent, chaque jour, la frontière qui sépare le Canada et les États-Unis.

L'ALÉNA fonctionne bien et avantage les deux pays. Depuis la mise en oeuvre, en 1989, de l'Accord de

libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ), le commerce bilatéral (biens et services) a pratiquement doublé, pour une augmentation annuelle moyenne d'environ 10 %. Entre 1988 et 1993, le solde des transactions courantes du Canada avec les États-Unis a été négatif, mais est devenu positif en 1994 et a enregistré un surplus de 17,1 milliards de dollars CAN en 1996. Les exportations du Canada à destination des États-Unis soutiennent quelque 2,4 millions d'emplois dans notre pays.

Les deux pays sont réciproquement le plus important client et le plus gros fournisseur l'un de l'autre. Quatre-vingt pour cent des exportations canadiennes sont acheminées vers les États-Unis, tandis que 22 % des exportations américaines sont destinées au Canada. Les achats américains d'exportations canadiennes de biens et services génèrent directement 38 % du produit intérieur brut du Canada. Durant l'année 1996, le Canada a acheté des États-Unis pratiquement deux fois plus de telles marchandises que le Japon, deuxième partenaire commercial, en importance, des États-Unis, et est demeuré un plus grand marché pour les biens américains que les quinze membres de l'Union européenne réunis. La province d'Ontario à elle seule achète plus des États-Unis que ne le fait le Japon et exporte aux États-Unis un plus grand nombre de voitures et de camions que ne le fait le Japon.

En 1996, les exportations de marchandises vers les États-Unis (c'est-à-dire à l'exclusion des services) ont augmenté de 7,8 % par rapport à 1995. Les importations de marchandises, par ailleurs, ont augmenté de 4,7 %. Somme toute, le surplus du commerce des marchandises avec les États-Unis s'est établi à 40,6 milliards de dollars CAN, en hausse par rapport à 32,1 milliards l'année précédente. Pour bien comprendre l'importance de ce surplus, disons que la valeur des exportations totales de marchandises du Canada à destination de tous les autres pays réunis était de 50,1 milliards de dollars CAN. Les exportations de services vers les États-Unis ont augmenté de 8,2 % en 1996, pour s'établir à 22,2 milliards de dollars CAN, tandis que les importations de services des États-Unis ont augmenté de 6,6 % pour s'élever à 30,3 milliards. L'importance de notre commerce bilatéral de biens avec les douze régions géographiques des États-Unis où il y a des missions du MAÉCI est exposée au **tableau 1**; plusieurs de ces régions ont aussi un produit régional brut (PRB) plus élevé que le PIB du Canada, et toutes excèdent le PIB du Mexique.

Le Canada est aussi un intervenant important dans

En 1996, les États-Unis étaient de loin le plus gros investisseur étranger au Canada, représentant 68 % de l'IÉD — 122,7 milliards de dollars CAN

l'IED mondial, comme destination de l'investissement et comme source de fonds. Actuellement, le Canada est, en importance, la quatrième destination de l'IED et la neuvième source de fonds pour le reste du monde. En 1996, le Canada représentait près de 4 % des stocks mondiaux d'IED, avec des investissements de 170,8 milliards de dollars CAN dans d'autres pays. Le Canada est un investisseur important dans l'économie américaine. En 1996, l'investissement canadien direct à l'étranger (ICDE) a atteint 92,9 milliards de dollars CAN. À la fin de 1995, selon la CNUCED, le Canada était le siège de 1 690 sociétés transnationales et accueillait 4 580 filiales de sociétés transnationales étrangères. Il y a plus de 1 300 filiales de sociétés transnationales canadiennes actuellement actives aux États-Unis.

Les États-Unis ont toujours été la principale source d'IED du Canada, étant donné le grand nombre de filiales de sociétés américaines présentes dans notre pays. Depuis l'adoption de l'ALÉNA, le Canada a commencé à recevoir une part encore plus considérable d'IED des États-Unis, de même que du Mexique. En 1996, les États-Unis étaient de loin le plus gros investisseur étranger au Canada, représentant 68 % de l'IED — 122,7 milliards de dollars CAN. Toutefois, le Canada doit continuer d'attirer de nouveaux investissements américains s'il veut conserver sa part de l'investissement étranger direct des États-Unis, qui est de 11,5 %. Le stock d'investissement américain au Canada a augmenté de 77 % depuis 1986, à partir d'un total de 69,2 milliards de dollars CAN. Pour la période 1991-1996, les flux annuels d'investissement étranger des États-Unis ont augmenté, dans l'ensemble, de 70 %, tandis que les flux annuels d'investissement au Canada n'augmentaient que de 29 %. Les bénéfices réinvestis ont aussi été un élément important de l'expansion des entreprises américaines au Canada.

Plus de 50 % des multinationales américaines ont une certaine forme d'investissement au Canada, pays qui vient au deuxième rang, derrière les 65 % du Royaume-Uni. Le Canada bénéficie de la présence d'un nombre estimatif de 2 100 filiales américaines, dont certaines sont parmi les plus gros employeurs du pays. Trente-trois des 50 principales multinationales étrangères présentes au Canada appartiennent à des intérêts américains. Ces entreprises représentent les 500 plus grandes entreprises de la liste du magazine *Fortune* aux États-Unis. Huit des dix principales multinationales étrangères présentes au Canada appartiennent à des intérêts américains :

1. General Motors — États-Unis;
2. Ford — États-Unis;
3. Chrysler — États-Unis;
4. IBM — États-Unis;
5. Pétrolière Impériale — États-Unis;
6. Amoco — États-Unis;
7. Shell Canada Limitée — Pays-Bas;
8. Canadian Safeway — États-Unis;
9. Sears Canada — États-Unis;
10. Total Petroleum (North America) Ltd. — France.

La proximité des deux pays sert également le secteur du tourisme aux États-Unis et au Canada. En 1996, on a compté 13 millions de voyages (une nuitée ou plus longtemps) de résidents américains qui sont venus au Canada et 15,3 millions de visites de Canadiens aux États-Unis. Le nombre de voyages des Américains a peu varié par rapport à 1995, tandis que le nombre de visites de Canadiens a augmenté de 4 %. De plus, on a établi à 23,8 millions le nombre de voyages de moins d'un jour au Canada par des non-résidents (surtout des États-Unis) et à 36,3 millions le nombre de tels voyages par des Canadiens aux États-Unis.

Technologie et capital de risque

En plus d'être la plus importante source d'IED actuel du Canada, les États-Unis sont notre plus grande source de technologie. Les États-Unis sont l'économie la plus avancée du monde, sur le plan de la technologie. Les États-Unis, qui se caractérisent par les plus grosses dépenses de R-D parmi les pays du G-7 (plus de 205 milliards de dollars US en 1997), sont des chefs de file dans pratiquement toutes les technologies, rayonnant bien au-delà du spectre entier des activités industrielles canadiennes. Les investissements américains au Canada couvrent tous les secteurs de l'économie; leur présence est particulièrement forte dans les secteurs de la fabrication, des ressources et des services. Le grand nombre de filiales d'entreprises américaines présentes au Canada (environ 2 100 en 1995, représentant plus de 50 % des 500 plus grandes entreprises de la liste du magazine *Fortune*) non seulement dépendent de l'investissement de leur société mère pour leur croissance, mais leur accès continu aux technologies et aux innovations américaines est aussi un élément essentiel pour qu'elles demeurent concurrentielles sur les scènes nord-américaine et mondiale.

Avec la mondialisation, les filiales américaines doivent soutenir une concurrence de plus en plus forte avec d'autres parties de l'organisation de leur

Tableau 1 :
Commerce bilatéral de marchandises avec
les 12 régions des États-Unis et PRB de ces
régions

RÉGIONS DES ÉTATS-UNIS	PRB (milliards \$US) 1994	Exportations du Canada (milliards \$CAN) 1996	Importations au Canada (milliards \$CAN) 1996	Commerce bilatéral (milliards \$CAN) 1996	Population prévisions 1996
<i>Corridor de l'Est</i>					
Nord de la Nouvelle-Angleterre	278 810 000 \$	14 274 216 \$	7 880 130 \$	22 127 346 \$	10 077 028
New York* Sud/Méto. et Connecticut	491 112 000 \$	15 226 028 \$	10 194 248 \$	25 420 276 \$	15 397 420
New Jersey et Delaware	281 642 000 \$	4 832 586 \$	4 547 488 \$	9 380 074 \$	8 712 775
Moyen-Atlantique	358 439 000 \$	4 149 001 \$	3 094 160 \$	7 243 161 \$	12 290 268
Lacs de l'Est	484 762 000 \$	13 751 009 \$	10 662 762 \$	24 373 771 \$	18 117 704
Sud-Est	1 179 780 000 \$	16 612 457 \$	19 242 476 \$	35 854 933 \$	51 944 051
Total Corridor de l'Est	3 074 545 000 \$	68 818 297 \$	55 581 264 \$	124 399 561 \$	116 539 246
<i>Corridor du Midwest</i>					
États du Centre	534,173,000 \$	17,644,824 \$	25,236,263 \$	42,881,087 \$	22,722,787 \$
États des Grands lacs	698,564,000 \$	71,797,066 \$	36,315,538 \$	108,112,604 \$	26,600,689 \$
Centre-Ouest	455,014,000 \$	14,944,024 \$	11,204,088 \$	26,148,112 \$	18,468,429 \$
Sud-Ouest	856,030,000 \$	12,519,335 \$	11,394,285 \$	23,913,602 \$	35,577,531 \$
Total Corridor du Midwest	2,543,781,000 \$	116,905,249 \$	84,150,174 \$	201,055,423 \$	103,369,436
<i>Corridor de l'Ouest</i>					
Californie	875,697,000 \$	8,582,276 \$	9,907,418 \$	18,489,694 \$	31,878,234
Nord-Ouest	341,618,000 \$	12,074,192 \$	6,301,295 \$	18,375,487 \$	13,496,867
Total Corridor de l'Ouest	1,217,315,000 \$	20,656,468 \$	16,208,713 \$	36,865,181 \$	45,375,101
<i>Autres</i>					
Porto Rico		366,366 \$	884,732 \$	1,251,098 \$	
Îles Vierges américaines		7,031 \$	1,207 \$	8,238 \$	
Autres		2,354,171 \$	667,817 \$	3,021,988 \$	
Total Autres		2,727,568 \$	1,553,756 \$	4,281,324 \$	
Total États-Unis	6,835,641,000 \$	209,107,582 \$	157,493,907 \$	366,601,489 \$	265,283,783

Sources : Données sur le PRB - Survey of Current Business - Département du Commerce des États-Unis
Données sur le commerce - Statistique Canada - Commerce des marchandises seulement, sur une base douanière.
Données sur la population - U.S. Bureau of the Census

*1/3 du PRB, des données sur le commerce et des prévisions démographiques était attribué à la région des Lacs de l'Est (nord de l'État de New York).

De nos jours, l'élaboration de technologies nouvelles est extrêmement coûteuse, et les entreprises ont besoin de l'appui des investisseurs ou de partenaires oeuvrant dans le domaine de la R-D pour soutenir leurs efforts de développement critique

société mère pour les différents mandats liés au produit, à la région et au monde, qui assureront leur survie et leur expansion futures au Canada. Les PME canadiennes en retirent également des avantages, par l'entremise de leurs relations avec leurs fournisseurs ou leurs sous-traitants, à titre de fournisseurs de biens et de services, y compris l'impartition de la R-D. Ces dernières années, l'accès aux technologies de pointe dans le monde a pris une importance nouvelle et marquée, pour améliorer la compétitivité industrielle, d'une part, et, d'autre part, pour servir de fondement à la croissance des exportations dans des branches d'activité traditionnelles et dans celles qui sont à la pointe de la technologie. Parmi les pays du G-7, le Canada est le plus dépendant des technologies étrangères — le Canada est le seul pays membre qui importe plus de la moitié de ses technologies industrielles. Cette tendance ne peut être renversée que par la croissance d'industries à forte concentration de connaissances et de la R-D au Canada et par un accent mis sur l'accroissement des partenariats et des alliances stratégiques, et du capital de risque.

Le lien entre la recherche, le développement et le capital de risque est renforcé par le rôle primordial de la recherche fondamentale dans le cycle efficace des possibilités de croissance et de développement. Sans un tel lien, les sociétés novatrices de demain ne pourront exister. De nos jours, l'élaboration de technologies nouvelles est extrêmement coûteuse, et les entreprises ont besoin de l'appui des investisseurs ou de partenaires oeuvrant dans le domaine de la R-D pour soutenir leurs efforts de développement critique. Le rôle joué par les marchés financiers dynamiques, et par les partenariats et les alliances stratégiques est donc essentiel.

De plus, le rythme de l'évolution technologique est aujourd'hui si rapide que les entreprises n'ont qu'une marge étroite à l'intérieur de laquelle elles peuvent passer du stade du développement à celui de l'exploitation commerciale. Cela vaut particulièrement pour les PME spécialisées en haute technologie, qui ont besoin de capital de risque pour accélérer leur capacité de commercialiser leurs innovations, étant donné que le financement leur permettant de libérer ces innovations de l'exploitation interne ne sera tout simplement pas réalisable ou suffisamment opportun. Dans les premiers stades de l'élaboration d'un produit ou d'une technologie, la plupart des PME n'auront pas l'expérience voulue ou les revenus suffisants pour rendre attrayante une émission initiale de titres.

Dans le cas des PME canadiennes à forte concentration de R-D, la situation de ces entreprises en matière de revenus et la viabilité commerciale de leur technologie pourraient être améliorées par des partenariats stratégiques et d'autres dispositions contractuelles en matière de R-D. De telles alliances avec les multinationales et d'autres partenaires prestigieux, spécialisés en haute technologie, rehaussent la valeur et le profil d'une entreprise à la recherche de placements privés ou lors d'émissions de titres dans le public. Bien qu'il soit relativement facile de réunir du capital de risque pour les entreprises au stade du démarrage au Canada, une fois qu'une entreprise a atteint un certain niveau de capitalisation (de 100 à 200 millions de dollars CAN) et se tourne vers le marché boursier, la situation devient plus difficile et de nombreuses entreprises canadiennes rentables doivent souvent faire un appel de capital aux États-Unis, où elles sont moins connues.

Une des raisons qui expliquent la croissance rapide des entreprises à forte concentration de connaissances aux États-Unis dans les domaines de la biotechnologie et des technologies de l'information est que les investisseurs en capital de risque des États-Unis affectent 24 % de leurs investissements à la biotechnologie et 46 % aux technologies de l'information. Par contraste, les investisseurs européens n'acheminent respectivement que 2 % et 16 % dans ces secteurs — ce qui explique en partie le dynamisme moindre dans ces industries en Europe, malgré une grande activité en recherche fondamentale.

En 1996, les investisseurs en capital de risque américains ont déclaré* avoir investi 9,5 milliards de dollars US, augmentation de 25 % par rapport à 1995. Plus de 2 000 entreprises américaines ont ainsi bénéficié d'un certain capital de risque. Des fonds ont été attribués à des entreprises à toutes les périodes de croissance, depuis le démarrage jusqu'au redressement. Les entreprises reposant sur la technologie ont alimenté le marché de capital de risque. Ensemble, les secteurs des sciences de la vie et des technologies de l'information ont représenté 5,88 milliards de dollars US, augmentation de 1,8 milliard par rapport à 1995. Tous les autres secteurs réunis n'ont connu qu'une augmentation de 200 millions de dollars US. La plupart des fonds ont été alloués à des entreprises dans les domaines des logiciels/informatique et des communications. Ensemble, 942 entreprises américaines se sont partagées 4 milliards de dollars US.

Toutes les régions des États-Unis, et même certains endroits au Canada, ont bénéficié de capitaux de

risque. Silicon Valley est demeurée la capitale du capital de risque, avec 552 entreprises attirant 2,29 milliards de dollars US. La Nouvelle-Angleterre, qui regroupe un nombre important d'entreprises de logiciels en plus d'entreprises spécialisées dans les sciences de la vie, a conservé le deuxième rang : 330 entreprises ont récolté 1,27 milliard de dollars US. Pour ce qui est de la répartition géographique, plus de 60 % ont été alloués à des endroits hors des marchés traditionnels du capital de risque. Des fonds considérables ont bénéficié, en particulier, au Sud-Est, suivi du Midwest, de New York et du Texas.

Caractérisées par des groupements importants d'entreprises de haute technologie, ces régions (voir le **tableau 2**), bénéficient non seulement de la plus grosse partie du capital de risque, mais attirent aussi, à l'heure actuelle, la plus importante part de l'investissement étranger direct aux États-Unis. Toutefois, ces sources n'expliquent qu'en partie la croissance de ces grappes américaines de haute technologie; il faut aussi prendre en compte la forte concentration de R-D dans le secteur privé aux États-Unis, notamment au sein des grandes multinationales, et les alliances croissantes avec les PME à la fine pointe de la technologie en tant qu'intervenants importants dans cette tendance.

* Price Waterhouse LLP — Technology Industry Group, National Venture Capital Survey, Topline Results, année complète 1996.

Investissement dans la R-D et grappes de haute technologie

Selon les prévisions, en 1997, l'investissement dans la R-D* devrait atteindre 205,7 milliards de dollars US aux États-Unis (augmentation de 6,5 % par rapport à 1996), réparti comme suit : les dépenses fédérales augmenteront de 0,5 % pour atteindre 62,7 milliards de dollars US; l'industrie augmentera ses engagements au titre de la R-D de plus de 7 %, pour des dépenses s'élevant à 133,3 milliards de dollars US; le reste du soutien accordé à la R-D — 9,7 milliards de dollars US — proviendra des universités et des organismes sans but lucratif. Les coûts salariaux représentent actuellement à peu près 50 % de ces dépenses de R-D — part la plus importante signalée depuis quatre ans — reflétant les pénuries croissantes de personnel qualifié.

En 1997, les dépenses de recherche industrielle (faites, dans une large mesure, par les multinationales) seront réparties à peu près dans les mêmes branches d'activité et selon les mêmes ratios qu'elles l'ont été depuis trois ans : transport (21 %), télécommunications (20 %), produits pharmaceu-

tiques (17 %), ordinateurs (15,5 %), électronique (10,5 %), logiciels (6,8 %), semi-conducteurs (4,7 %) et produits chimiques (4,5 %), ce qui fait ressortir les incidences régulières des industries à forte croissance et l'influence énorme de la recherche financée par les multinationales aux États-Unis. Près de la moitié des entreprises qui ont fait l'objet de l'enquête impartissent certaines de leurs activités à d'autres organismes. Pour ce faire, la plupart (80 %) impartissent leurs activités à d'autres entreprises, à des laboratoires commerciaux et à des universités.

Les entreprises américaines répartissent comme suit leurs activités de R-D imparties : autres entreprises (34 %), laboratoires commerciaux (28 %), universités (22 %), laboratoires du gouvernement fédéral (4 %), laboratoires étrangers (1 %) et autres (10 %). Les préférences par secteur s'établissent ainsi : fabricants d'appareils de télécommunications (autres entreprises), entreprises aérospatiales (laboratoires commerciaux), entreprises de produits pharmaceutiques et de biotechnologie (laboratoires commerciaux, 44 %, universités, 25 %, autres entreprises, 18 % et organismes sans but lucratif, 11 %). Les secteurs d'activité qui travaillent de pair avec les laboratoires du gouvernement fédéral sont les fabricants d'ordinateurs, de produits optiques, de semi-conducteurs et d'appareils de télécommunications. Les seules entreprises indiquant qu'elles impartissent leur recherche externe à des laboratoires étrangers sont celles qui font de la R-D sur les métaux de première fusion.

De façon générale, cette tendance à l'externalisation devrait prendre de la vigueur, étant donné que l'industrie privée américaine continue de chercher des possibilités d'impartition de la recherche, en mettant l'accent sur le partenariat et sur la collaboration avec d'autres laboratoires industriels et des universités, notamment :

- i) poursuivre les efforts axés sur la collaboration entre industries en matière de R-D préalable à la concurrence; et
- ii) chercher davantage à impartir à l'étranger des programmes de recherche, spécialement à des laboratoires captifs, mais, de plus en plus, à des installations indépendantes ou libres.

Les tendances récentes en matière d'emplacement des entreprises, dans les industries de haute technologie, font aussi ressortir la nécessité pour certaines industries d'établir des liens à l'extérieur des grappes de haute technologie — plus de 50 aux États-Unis (voir certains exemples au **tableau 3**). Une forte proportion de la R-D effectuée par les

De façon générale, cette tendance à l'externalisation devrait prendre de la vigueur, étant donné que l'industrie privée américaine continue de chercher des possibilités d'impartition de la recherche, en mettant l'accent sur le partenariat et sur la collaboration avec d'autres laboratoires industriels et des universités

secteurs public et privé se fait dans ces grappes, et il y a surchauffe dans certains centres établis depuis longtemps, tels que Silicon Valley, Dallas et Austin, où la concurrence pour les personnes compétentes, dans des secteurs à croissance rapide tels que le réseautage et l'élaboration de logiciels, est très vive. La pénurie se manifeste aussi dans des centres spécialisés en technologie plus récents tels que Denver, Seattle, Washington, D.C. et Raleigh-Durham. Aux États-Unis, d'autres secteurs comme les télécommunications, les produits chimiques et l'aérospatiale connaissent aussi des pénuries importantes de professionnels et de chercheurs qualifiés.

L'Information Technology Association of America (ITAA) considère que la pénurie de « travailleurs spécialisés en technologie » est un problème national d'envergure et a établi un groupe de travail avec les départements du Commerce et de l'Éducation des États-Unis pour proposer des solutions. Une estimation récente de l'ITAA indique qu'en 1998 il y a au moins 384 000 emplois vacants dans le secteur des technologies de l'information des États-Unis, augmentation de 70 % par rapport à 1997. Une projection de la pénurie pour Silicon Valley seulement pourrait être de plus de 60 000 emplois. Cette situation critique a des conséquences néfastes, entraînant des hausses rapides des salaires (peut-être supérieures à 10 % dans certains domaines, en 1998). Les multinationales américaines s'inquiètent du fait que l'escalade des coûts salariaux se traduira par une augmentation des coûts des services d'impartition dans le domaine de la technologie. Aux États-Unis, les entreprises industrielles impartissent de plus en plus une partie de leurs activités de R-D à des organismes qui disposent vraisemblablement d'un personnel ou de compétences supplémentaires pour un projet particulier; ainsi, les entreprises, les installations de recherche et les universités canadiennes pourraient davantage avoir accès à des activités de R-D, à des partenariats et à des alliances fondées sur la collaboration.

* Battelle Institute; National Science Foundation; Science Resource Study (SRS) Surveys, novembre 1997.

Évolution de la dynamique sur le marché des États-Unis

Il se produit, dans les secteurs américains de la haute technologie et de la fabrication, des changements rapides et importants qui transforment la manière dont la plupart des secteurs seront abordés dans l'avenir, notamment comment les entreprises d'envergure mondiale innovent, fabriquent des

produits et font des affaires. La convergence des progrès dans les technologies qui procurent des avantages concurrentiels (comme les technologies de l'information et la biotechnologie, la fabrication et les matériaux de pointe) influent le plus sur les procédés industriels et de fabrication et bénéficient le plus à ces procédés.

Les progrès réalisés dans ces technologies de pointe et d'autres changements importants transforment le marché américain, notamment le flux des capitaux et des technologies. Dans ces industries extrêmement concurrentielles, qui sont fondées sur les connaissances, il est devenu nécessaire de former des partenariats ou des alliances stratégiques. Il est maintenant impossible pour n'importe quelle entreprise d'avoir toutes les compétences et toutes les technologies requises à l'interne pour soutenir efficacement la concurrence.

De plus en plus, les entreprises dans ces secteurs conjuguent leurs forces pour réaliser des bénéfices importants tels que l'exploitation de nouveaux marchés, l'obtention de nouvelles technologies et de capital de risque, l'étendue des compétences en gestion et en exploitation et — par conséquent — l'amélioration des résultats nets. Durant les trois dernières années, un accroissement substantiel du nombre des partenariats ou des alliances stratégiques a été signalé aux États-Unis, allant bien au-delà des dispositions traditionnelles en matière d'impartition (voir ci-après pour plus de détails). Ces éléments et d'autres facteurs expliquent l'évolution de la dynamique dans ces secteurs de haute technologie.

Technologies de l'information




Le marché mondial des technologies de l'information atteint pratiquement 1,5 billion de dollars US; le segment des télécommunications représente environ 57 % de ce marché (équipement, 14 %, services, 43 %) et le segment des ordinateurs, 43 % (logiciels, 8 %, matériel, 17 % et services, 18 %). Peu d'industries peuvent s'enorgueillir de la croissance phénoménale qu'ont connue les entreprises américaines des technologies de l'information. Ces entreprises ont fait oeuvre de pionnier relativement à de nombreuses technologies qui font maintenant partie intégrante des réseaux modernes de communications autour du globe. Les marchés mondiaux pour leurs produits et services connaissent également un essor. Le marché mondial de l'équipement de télécommunications a été estimé à 180 milliards de dollars US en 1996 et devrait passer à 208 milliards en 1998.

Tableau 2 :
Concentration des entreprises américaines
de technologie par secteur industriel
et par région

(Source : CorpTech Database of U.S. Technology Companies, 1997)

Corridors/ Régions des États-Unis	Nb Total de firmes	TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION				SCIENCES DE LA VIE				FABRICATION DE POINTE		TECHNOLOGIES DES RESSOURCES		
		Matériel informatique	Logiciels	Télécom- munications	Photonique	Produits pharmaceutiques	Appareils médicaux	Environnement	Biotechnologie	Automatisation des usines	Matériel de fabrication	Énergie	Produits chimiques	Nouveaux matériaux
Corridor de l'Est	30007	3 256	8 112	2 418	1 130	571	1 955	2 052	892	3 066	2 783	952	1 000	1 883
Nord de la Nouvelle-Angleterre	3 347	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			■
New York Sud/Méto. et Connecticut	2 342				■			■						
New Jersey et Delaware Valley	2 372				■	■	■	■					■	■
Moyen-Atlantique	1 605			■										
Lacs de l'Est	1 464									■	■			
Sud-Est	2 931		■	■		■	■	■				■	■	■
Corridor du Midwest														
États du Centre	1 879									■	■	■	■	■
États des Grands lacs	2 483							■		■	■		■	■
États du Centre-Ouest	1 943						■			■	■		■	■
États du Sud-Ouest	3 224	■	■	■	■		■	■			■	■	■	■
Corridor de l'Ouest														
Sud de la Californie	2 825	■		■	■		■			■	■			
Nord de la Californie	2 563	■	■	■										
États du Nord-Ouest	1 092													

L'ombrage représente la concentration régionale, qui est mesurée par le pourcentage des firmes opérant dans chaque région pour chaque secteur.

- 
 Forte concentration - Plus de 10 % des firmes de haute technologie de la région opèrent dans le secteur respectif
- 
 Moyenne concentration - Plus de 5 % mais moins de 10 % des firmes de haute technologie de la région opèrent dans le secteur respectif
- 
 Faible concentration - Moins de 5 % des firmes de haute technologie de la région opèrent dans le secteur respectif

Avec la nouvelle vogue de l'Internet, il est évident que ces nouvelles technologies demeureront des occasions « en or » dans l'avenir prévisible et devraient se traduire par un accroissement des activités commerciales et d'investissement

Aux États-Unis, aucune industrie ne progresse au rythme du marché des technologies de l'information. Étant donné que ces industries convergentes se refont pratiquement tous les six mois, les possibilités pour les technologies de l'information canadiennes continuent de croître à un rythme presque exponentiel. Les États-Unis ont un marché considérable pour le matériel d'ordinateurs, les logiciels, l'équipement de télécommunications et les services connexes. La base installée d'ordinateurs aux États-Unis a maintenant atteint 40 millions d'unités et devrait passer à 64 millions d'ici l'an 2000. Plus de 45 % des achats d'ordinateurs sont destinés à des applications commerciales. Bon nombre des entreprises comprises dans les 500 plus grandes entreprises de la liste du magazine *Fortune* et des petites entreprises de haute technologie américaines qui croissent le plus rapidement sont dans ces secteurs, et plusieurs ont des filiales au Canada.

La société d'étude de marché Dataquest prévoit un taux de croissance annuelle composé (TCAC) sur cinq ans de près de 8 % pour le marché mondial de la production d'équipement électronique, les Amériques devant détenir la position de tête mondiale pour la production de revenus durant le reste de la décennie. L'entreprise prévoit des revenus de plus de 335 milliards de dollars US pour les Amériques en 1997, ce qui représente le tiers d'un marché mondial de 930,5 milliards de dollars US. Dataquest signale également que les livraisons mondiales d'ordinateurs personnels seront supérieures à 84,3 millions d'unités en 1997 et auront un taux de croissance supérieur à 10 % jusqu'en l'an 2000, les livraisons atteignant 151,6 millions d'unités. L'équipement de réseau est également au milieu d'une période d'essor mondial.

Selon l'International Data Corporation (IDC), spécialiste en études de marché, le TCAC pour l'équipement de réseau sera de 31 % jusqu'en l'an 2000 et atteindra 10,3 milliards de dollars US pour les produits et les services réunis. Les nouvelles pour le marché international des ordinateurs personnels sont aussi de bon augure pour le marché américain des semi-conducteurs. Dataquest s'attend à une croissance d'environ 12 % et prévoit des ventes de 158,7 milliards de dollars US pour l'industrie des semi-conducteurs en 1997. Les produits et services internet/intranet et les produits et services électroniques destinés à la consommation devraient croître respectivement de 50 % (excédant, d'après les prévisions, 92 milliards de dollars US) et de 37 % (actuellement 70 millions de dollars US) d'ici l'an 2000. Les secteurs de croissance les plus importants incluent les ordinateurs de réseau, les serveurs

et l'équipement de réseau. La société Communications Industry Researchers (CIR) prévoit que d'ici 1999 l'Internet fera atteindre au marché de l'équipement d'accès à grande vitesse destiné au monde des affaires une valeur de près de 4 milliards de dollars US.

Parallèlement, l'industrie américaine de la téléphonie sans fil suit la même évolution traditionnelle qui a marqué les industries de consommation de haute technologie dont on vient de parler. Les entreprises de téléphonie sans fil devraient augmenter leur investissement annuel de 20 % par an, investissement qui devrait passer de 30 milliards de dollars US, en 1996, à 86 milliards d'ici l'an 2002. Le marché des sous-ensembles et composants est également en plein essor. Avant la crise économique en Asie, l'on estimait que le marché mondial des semi-conducteurs à lui seul atteindrait 316 milliards de dollars US d'ici l'an 2001, et il y aurait un potentiel pour 40 à 50 installations de fabrication de semi-conducteurs de plus, à l'échelle mondiale, d'ici l'an 2002. De ce nombre, plus de 25 seraient de nouvelles installations nord-américaines et la moitié seraient des emplacements nouveaux. Les installations perfectionnées de fabrication de puces peuvent nécessiter un investissement variant entre 500 millions et 1 milliard de dollars US.

Avec la nouvelle vogue de l'Internet, il est évident que ces nouvelles technologies demeureront des occasions « en or » dans l'avenir prévisible et devraient se traduire par un accroissement des activités commerciales et d'investissement. Il y a aussi une très grande synergie dans le secteur, en ce sens que l'innovation et l'expansion rapide dans un domaine entraînent souvent des progrès majeurs et des investissements importants dans des secteurs connexes. L'utilisation croissante des ordinateurs et la demande d'accès à l'Internet ont pour conséquence l'accélération du développement des télécommunications et des services dans l'ensemble de l'Amérique du Nord et dans le monde.

Par suite de l'expansion des nouvelles technologies reliées aux télécommunications (par exemple téléphonie Internet, appels dans le monde entier à des tarifs locaux), un nouveau modèle de téléphonie mondiale a vu le jour. De plus en plus, les télécommunications internationales sont considérées comme un service unifié et régi par les lois du marché — pour lequel les frais de téléphonie deviennent plus indépendants des frais liés à la distance et à l'utilisation — entraînant les compagnies

Tableau 3 :
Certains exemples de grappes de haute
technologie et de R-D

REGION	ZONES DE HAUTE TECHNOLOGIE	SECTEURS	UNIVERSITÉS	AUTRES INSTALLATIONS
<i>Corridor de l'Est</i>				
Nord de la Nouvelle-Angleterre	Boston/Cambridge- "Route 128"	Sciences de la vie- Biotechnologie TI-Optoélectronique, Logiciels, Télécommunication, Semiconducteurs	MIT, Harvard, U of Massachusetts, Boston Optoelectronics Center	BASF Biotech Lab, Massachusetts Biotech Research Institute, CENTech Park
New York Sud/Métro. et Connecticut	New York Métro	TI-Télécommunication, Multimédia	Rockefeller U, Rensselaer Polytechnic Institute	Bell Labs, David Sarnoff Lab
New Jersey et Delaware	Wilmington/Newark, Princeton	TI Sciences de la vie-Environnement	Purdue U, U of Delaware	Dupont Facilities
Moyen-Atlantique	Baltimore/Washington	Sciences de la vie- Sciences biologiques, TI-Télécommunication,	U of Maryland, Johns Hopkins	NASA Langley Research Center, Center for Advanced Research in Biotech, Bioclon (Biomedical Research Lab)
Lacs de l'Est	Rochester	TI-Optoélectronique	U of Rochester, Rochester Institute of Technology	Ben Franklin Technology Center, Bausch & Lomb Labs, Eastman Kodak
Sud-Est	Research Triangle Park, Atlanta/Gwinnet County	Sciences de la vie- Biotechnologie, Produits pharmaceutiques, Agrobiologie, Environnement TI-Télécommunication, Semiconducteurs	Duke, UNC, NCSU, U of Georgia, Medical College of Georgia, Georgia Center for Advanced Telecoms Technology	NC Biotechnology Center, MCNC Microelectronic, Research Triangle Institute, National Institute of Environmental Health Sciences, Manufacturing Research Center
<i>Corridor du Midwest</i>				
États du Centre	Chicago	TI* Fabrication de pointe Sciences de la vie-	U of Wisconsin, U of Missouri, U of Illinois Biotech Center, U of Chicago	Chicago Manufacturing Centre, Illinois Hazardous Waste Research & Info Center, Argonne National Lab, Fermi Lab, Battelle Institute
Etats des Grands lacs	Detroit/Ann Arbor	Automobile Fabrication de pointe	U of Michigan	National Center for Manufacturing Sciences, Detroit Testing Lab, Inc
Centre-Ouest	Minneapolis/StPaul/ Rochester (Medical Alley)	Sciences de la vie-	U of Minnesota, U of Iowa	Mayo Clinic
Sud-Ouest	Dallas/Austin/Fort Worth, Houston/San Antonio, Richardson-Plano "Telecom Corridor"	TI-Télécommunication, Aérospatiale Sciences de la vie- Produits chimiques	U of Texas, U of Texas Southwestern Medical School	Texas Healthcare & Bioscience Institute, Texas Medical Center, Southwest Research Center, Houston Advanced Research Center
<i>Corridor de l'Ouest</i>				
Californie	San Francisco/Bay Area, San Jose/Silicon Valley, Los Angeles/Orange County/San Diego/Santa Barbara	TI-Logiciels, Matériel, Semiconducteurs Sciences de la vie- Biotechnologie	Stanford, Berkeley, Cal Tech, UCSD, UCSD Center for Wireless Communications	Science Applications Int. Corp, Bell Communications Research, Linkabit-Qualcom
Nord-Ouest	Portland/Seattle	TI-Logiciels, Télécommunication, Sciences de la vie- Biotechnologie	U of Washington, Washington State U	Pacific NW National Lab, Fred Hutchinson Cancer Research Center

* TI - Technologies de l'information

Un autre domaine des technologies de l'information qui se développe rapidement est le « commerce électronique », qui pourrait modifier fondamentalement la manière dont tous font leurs affaires dans le futur

Le marché américain des services de soins de santé et des services médicaux est le plus important au monde, représentant 40 % de la demande mondiale

de téléphone de taille petite et moyenne à conclure des alliances et à diversifier leur trafic et leur base de revenu. Depuis le début de la déréglementation aux États-Unis, il y a 13 ans, la part du marché de l'interurbain qu'ont perdue les entreprises monopolistiques de télécommunications a atteint 47 % à la fin de 1996 et, à la fin de 1995, les prix avaient diminué de 48 %**. L'industrie de la téléphonie est en train de se déréglementer partout dans le monde, créant un besoin de produits de spécialité tels que les systèmes de facturation des clients et des logiciels qui surveillent et mesurent le rendement de systèmes entiers. Les entreprises américaines de téléphonie constatent que le seul moyen qui leur permette de conserver leur clientèle est de créer un portefeuille de nouveaux services attrayants et concurrentiels.

Mentionnons, à titre d'exemple, que la société Ameritech (la Regional Bell Operating Company dans le Midwest) compte sur les ordinateurs domestiques comme véhicules multi-médias et a annoncé un projet d'infrastructures de 4 milliards de dollars US pour lier par fibres optiques tous les foyers dans sa zone de service couvrant sept États. De telles façons de faire expliquent la croissance de créneaux tels que les « logiciels de gestion des télécommunications », qui permettent aux compagnies de téléphone d'établir rapidement de nouveaux services comme la vidéo sur demande ou des liaisons Internet. D'après la Gerard Klauer Mattison Inc., dont le siège est à New York, ce créneau génère déjà 1 milliard de dollars US en chiffre d'affaires et passera à 4,4 milliards d'ici l'an 2003, avec une croissance annuelle s'établissant en moyenne à près de 30 %.

Un autre domaine des technologies de l'information qui se développe rapidement est le « commerce électronique », qui pourrait modifier fondamentalement la manière dont tous font leurs affaires dans le futur. Selon l'IDC, le commerce « en ligne » représente actuellement une valeur d'environ 1,5 milliard de dollars US et partira en flèche en 1998; d'ici 2001, il devrait atteindre 223 milliards (les États-Unis représentant les deux tiers du marché). Les incidences sont similaires pour une grande variété de technologies de l'information, qui présentent des possibilités de croissance et d'investissement pour les entreprises canadiennes de haute technologie actives dans les domaines suivants: télécommunications, câble, matériel, logiciels, électronique et appareillage.

* ITU, EITO, Morgan Stanley Capital Information;

** McKinsey & Co. Autres sources : EETimes; Consumer Electronics Manufacturers Association (CEMA); Area Development, septembre 1997.

Sciences de la vie

Les approches aux soins de santé et aux soins médicaux aux États-Unis, notamment la prestation de ces soins, subissent des transformations fondamentales. La prestation des soins a aussi des incidences au Canada, étant donné que les deux pays subissent l'effet de tendances similaires du point de vue de la démographie et de la sensibilité aux coûts. Les dépenses américaines au chapitre des soins de santé approcheront de 1 billion de dollars US en 1998, en hausse par rapport à 942,5 milliards en 1993-1994. Le marché américain des services de soins de santé et des services médicaux est le plus important au monde, représentant 40 % de la demande mondiale.

Deux secteurs qui vont vraisemblablement continuer d'être transformés par l'évolution rapide de technologies de pointe sont ceux des soins de santé (produits pharmaceutiques et appareils médicaux) et des bio-industries (agriculture, environnement et certains aspects des ressources naturelles). Ces dernières années, les trois éléments qui ont le plus influé sur le flux des investissements et des technologies dans les secteurs américains des produits pharmaceutiques et des appareils médicaux sont les suivants:

- renforcement et prolongation du processus d'approbation réglementaire de la Federal Drugs Administration (FDA);
- changements fondamentaux dans les régimes de santé et de soins médicaux aux États-Unis; et
- croissance rapide des PME à forte concentration de connaissances, à la fine pointe des technologies médicales.

On attribue à l'arrière de la FDA, au début des années 90, une baisse importante de la part du marché mondial que détenaient les entreprises établies aux États-Unis dans le domaine de la technologie médicale — de 70 %, au début des années 80, à 40 % en 1997. Bien que les États-Unis soient le chef de file mondial dans la découverte et l'élaboration de nouveaux médicaments, 67 % des 207 médicaments approuvés par la FDA entre 1990 et 1996 ont d'abord été commercialisés à l'étranger. De nombreuses entreprises de produits pharmaceutiques et d'appareils médicaux dont le siège est aux États-Unis ont transféré hors des États-Unis des opérations critiques (essai clinique, fabrication et première commercialisation de nouveaux produits), où le processus d'approbation est moins long et où elles peuvent commencer à tirer des profits de leurs produits novateurs, en attendant l'approbation aux États-Unis.

Certaines des activités commerciales récentes de grandes entreprises de soins de santé mettent à jour l'engagement systématique de partenaires étrangers — par l'entremise d'acquisitions directes, de coentreprises de R-D ou de mise au point de technologies sous licence — pour élaborer et commercialiser des produits à l'étranger. D'après les prévisions, les dépenses de R-D faites par les entreprises de produits pharmaceutiques dépendant de la recherche américaine devraient atteindre 18,9 milliards de dollars US en 1997, augmentation de 11,5 % par rapport à 1996 (elles ont plus que doublé depuis 1990). Cette somme inclut des dépenses à l'étranger de 3,8 millions de dollars US, faites par des entreprises de produits pharmaceutiques appartenant à des intérêts américains (environ les deux tiers en Europe, un cinquième au Japon et le reste au Canada, en Amérique latine, en Australie et en Europe centrale et orientale).

Selon la Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA), ces entreprises mettent en commun des ressources pour disposer de sommes suffisantes pour faire de la R-D. La PhRMA indique également que la révolution dans les soins de santé transforme l'industrie américaine des produits pharmaceutiques. L'industrie des produits pharmaceutiques doit faire face à une vive concurrence engendrée par un certain nombre de forces convergentes, notamment des progrès dans le processus de découverte des médicaments, qui ont donné naissance à de multiples médicaments brevetés qui se font concurrence dans les mêmes catégories thérapeutiques. Les médicaments génériques obtiennent des parts croissantes du marché. La concurrence par les prix, alimentée par de gros acheteurs et des régimes de santé, s'est intensifiée.

Des fusions importantes dans l'élément fabrication de l'industrie mondiale des produits pharmaceutiques et des alliances de recherches stratégiques entre les entreprises de biotechnologie et de génie génétique au stade du démarrage et des fabricants établis ont entraîné la création d'emplois dans l'industrie des produits pharmaceutiques fondée sur la recherche. Les fusions et les acquisitions se sont multipliées durant la dernière décennie et se sont accélérées ces deux dernières années (23 fusions importantes depuis 1983 — dont la moitié ces dernières années).

Malgré cela, les États-Unis demeurent un centre d'innovation dans la recherche et le développement de nouveaux médicaments et de nouveaux appareils médicaux. Dans le domaine des produits

pharmaceutiques, les États-Unis représentent plus du tiers de la R-D faite dans le monde entier. Le Japon vient au deuxième rang, avec 19 % de la R-D mondiale sur les produits pharmaceutiques. Des 152 médicaments importants commercialisés dans le monde et lancés entre 1975 et 1994, près de la moitié étaient d'origine américaine. Deuxième chef de file, le Royaume-Uni a mis au point seulement 14 % des médicaments importants commercialisés dans le monde et lancés durant cette période. Dans le nouveau domaine de la biotechnologie, les États-Unis ont une avance appréciable. Des 150 brevets portant sur des soins de santé liés au génie génétique et délivrés par le Patent and Trademark Office des États-Unis en 1995, 122 ont été accordés à des requérants américains.

La recherche et le développement en biotechnologie et la mise au point de nouveaux produits pharmaceutiques par des techniques de génie génétique sont peut-être le domaine d'activité économique le plus dynamique dans l'industrie des produits pharmaceutiques, à l'intérieur et à l'extérieur des États-Unis. De plus en plus, les grands fabricants de produits pharmaceutiques forment des partenariats avec des entreprises à la pointe de la technologie, au stade du démarrage, pour commercialiser des produits novateurs. Dans le cas de la plupart des grandes entreprises, des alliances stratégiques sont créées avec de petites entreprises fondées sur la R-D. De plus en plus, comme c'est le cas pour les entreprises au stade du démarrage dans les autres secteurs de la haute technologie, ces partenariats de R-D, qui engagent bien souvent des entreprises étrangères, forment des grappes entourant les grandes universités vouées à la recherche et les centres d'excellence ou déterminent des corridors qui les relient à ces universités et à ces centres d'excellence.

Aux États-Unis, les principales enclaves médicales se trouvent à proximité des emplacements des pionniers de l'industrie, généralement près des grands hôpitaux universitaires et des grandes écoles de médecine. Le Nord-Est, qui est le lieu d'implantation de Harvard, du MIT et d'autres établissements de recherche du Massachusetts et de la Pennsylvanie, est également le foyer d'entreprises spécialisées en technologie médicale dans des domaines très divers telles que Johnson & Johnson et Merck. L'Université du Maryland et l'Université Johns Hopkins jouent un rôle similaire pour le corridor Baltimore-Washington. Stanford, l'Université de Californie à Berkeley, l'Université de Californie à San Diego et à San Francisco et Silicon Valley attirent des entreprises d'appareils médicaux

De plus en plus, comme c'est le cas pour les entreprises au stade du démarrage dans les autres secteurs de la haute technologie, ces partenariats de R-D, qui engagent bien souvent des entreprises étrangères, forment des grappes entourant les grandes universités vouées à la recherche et les centres d'excellence ou déterminent des corridors qui les relient à ces universités et à ces centres d'excellence.

Ces grappes sont aussi devenues des aimants qui ont la propriété d'attirer les investissements nationaux et étrangers, y compris des partenariats stratégiques avec les grands intervenants nord-américains et mondiaux

et de produits pharmaceutiques à la fine pointe de la technologie. Le Midwest supérieur peut s'enorgueillir de la présence de la clinique Mayo à Rochester (MN) et d'écoles de médecine prestigieuses dans l'Indiana, l'Ohio et l'Illinois.

Les découvertes de médicaments et d'appareils médicaux sont le moteur de l'industrie, et le principal avantage d'un emplacement parmi des grappes de haute technologie pour les entreprises est l'accès aux capacités, aux services et à l'équipement de recherche fondamentale. Étant donné que les entreprises spécialisées en biotechnologie et en électronique travaillent de plus en plus ensemble, les entreprises spécialisées en micro-électronique et en technologie médicale découvrent également les avantages des regroupements. Pour ces entreprises et pour d'autres industries, il est avantageux de s'implanter près d'une forte concentration de concurrents; les meilleures pratiques industrielles se répandent et génèrent des innovations et des améliorations continues. Ce phénomène est encore une manifestation du rôle dynamique des grappes de haute technologie comme incubateurs pour les nouvelles entreprises à fort coefficient de connaissances et pour l'innovation. Ces grappes sont aussi devenues des aimants qui ont la propriété d'attirer les investissements nationaux et étrangers, y compris des partenariats stratégiques avec les grands intervenants nord-américains et mondiaux.

Étant donné que durant les dix prochaines années le commerce nord-américain sera de plus en plus intégré, des différences en matière de réglementation pourraient remplacer les droits de douane et les autres mesures axées sur le commerce qui protègent depuis fort longtemps les intérêts commerciaux nationaux. L'harmonisation des directives réglementaires, qui font actuellement l'objet de négociations, pourrait, à son tour, ouvrir de nouvelles possibilités aux fournisseurs canadiens de produits de soins de santé. Chaque tendance donne à penser que les PME canadiennes qui concentrent leur activité sur les secteurs thérapeutiques très prioritaires et fournissent des services aux prestataires (médecine assistée par ordinateur, médicaments génériques, médicaments orphelins et médicaments à usage thérapeutique non autorisé) et aux fabricants (organismes de recherche clinique et gestion des emplacements, trousses d'instruments de diagnostic, génomique, bio-informatique, procédés de fabrication et mise au point de posologie et autres services connexes); ainsi que les PME réellement prêtes à faire leur entrée sur le marché américain, pourraient trouver

des possibilités importantes d'exportation aux États-Unis et d'attraction de l'investissement au Canada. Parmi les autres domaines des sciences de la vie qui offrent des possibilités, mentionnons la bio-agriculture et la télémédecine.

Sources : The Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA); Area Development, novembre 1997.

Technologies de fabrication de pointe

Les États-Unis sont à la fois le plus important producteur de ces technologies et le plus grand marché. Le marché américain des technologies de fabrication de pointe a actuellement une valeur de 60 milliards de dollars US (53 % du total mondial) et devrait dépasser 100 milliards d'ici l'an 2000. Les progrès technologiques dans la fabrication ont accéléré durant les années 90. Au tout début du nouveau millénaire, les fabricants américains seront en mesure d'élaborer des produits nouveaux et améliorés et d'installer de nouveaux systèmes de production à l'aide de technologies dont n'auront pu bénéficier leurs concurrents quelques semaines ou quelques mois auparavant.

Un nouveau modèle de gestion a vu le jour; il repose sur la « personnalisation de masse », antithèse de la « production de masse », qui fait appel à l'efficacité par la stabilité et le contrôle pour pouvoir livrer des biens et services à des prix suffisamment bas pour que pratiquement tous puissent se les procurer. La personnalisation de masse a pour but de livrer des biens et services abordables, qui soient suffisamment variés et personnalisés pour que pratiquement toutes les personnes visées trouvent exactement ce qu'elles cherchent.

Grâce à l'application de méthodes fondées sur la technologie et la gestion, les entreprises américaines seront de plus en plus concurrentielles, car elles créeront des biens et services variés et personnalisés, en se montrant souples et s'adaptant rapidement aux besoins et aux créneaux particuliers du marché. Cela suppose des changements marqués dans les techniques de production et dans les procédés de fabrication pour produire un certain nombre de produits différents, de grande qualité, par le moyen de séries de production courtes, de temps de passage courts et d'en-cours peu importants. Cette façon de faire nécessite des machines tout usage et des travailleurs très qualifiés. Les technologies de pointe, telles que les technologies de l'information et les matériaux nouveaux, joueront, bien sûr, un rôle clé, mais c'est l'accès

continu à des technologies de fabrication de pointe et à des investissements connexes en provenance des États-Unis qui sera le plus crucial pour que dans le futur l'industrie canadienne s'adapte et demeure concurrentielle sur les scènes nord-américaine et mondiale.

Dans le domaine de la fabrication, le contrôle numérique, les robots, les systèmes de fabrication souples, la conception et la fabrication assistées par ordinateur et l'informatisation sont tous des éléments interreliés de manière à former un seul système intégré qui soit rapide, réactif, souple et très peu coûteux pour des volumes élevés. Ces technologies de fabrication de pointe peuvent permettre simultanément des économies d'échelle et de diversification. L'application instantanée de l'information dans toute la séquence des valeurs d'une entreprise permet à cette entreprise de réagir rapidement aux changements qui surviennent dans la demande et la conception.

Les fabricants qui peuvent offrir ou utiliser des produits issus des technologies de fabrication de pointe, qui permettront une plus grande souplesse et une plus grande capacité de réaction, tout en réduisant les coûts, seront les gagnants dans un marché mondial exigeant et en évolution constante. En plus d'offrir un plus grand nombre de partenariats et de transferts de technologie, cette façon de faire fait ressortir pour les filiales canadiennes des multinationales la nécessité d'être novatrices tout en demeurant liées à leur société mère dans leur recherche d'améliorations à apporter à la technologie et à la productivité et dans leur recherche d'expansion par le moyen de mandats liés aux produits et aux régions.

Enfin, en plus d'insister sur l'importance d'investissements étrangers accrus pour le Canada, un rapport du Conference Board du Canada de 1997 soulignait la nécessité pour les fabricants canadiens d'adopter plus rapidement les nouvelles technologies pour améliorer leur productivité, qui a chuté, ces dernières années, comparativement aux États-Unis et à d'autres concurrents clés (tels la Suède, le Royaume-Uni). En 1993 par exemple, 30 % des usines américaines utilisaient cinq technologies de fabrication de pointe ou plus (tels que la conception assistée par ordinateur, la machinerie informatisée à contrôle numérique et l'intelligence artificielle), comparativement à seulement 20 % des usines canadiennes. D'après le Conference Board, ces derniers devraient introduire des innovations complémentaires telles que de nouveaux systèmes de gestion et une formation des employés qui

exploite à fond ces nouvelles technologies. L'accès à des compétences spécialisées est également nécessaire, notamment dans les domaines suivants: matrices/moules, micro-machines, photonique et modélisation de la réalité virtuelle.

Sources : différentes industries et différentes sources de renseignements aux États-Unis, y compris les missions aux États-Unis; le Conference Board du Canada.

Les objectifs de la Stratégie pour attirer l'investissement des États-Unis s'alignent étroitement sur les objectifs et sur les éléments de la Stratégie de 1996 du gouvernement du Canada. Les objectifs les plus pertinents sont reformulés; des antécédents sur les caractéristiques du marché américain sont fournis; ils sont suivis d'un résumé sur les principaux défis et sur les principales possibilités liés à l'élaboration de liens avec les États-Unis en matière d'investissement; puis, des recommandations sont formulées sur la mise en oeuvre d'un programme convenable sur les trois prochaines années.

STRATÉGIE POUR PROMOUVOIR L'INVESTISSEMENT ET LA FORMATION DE PARTENARIATS ET D'ALLIANCES STRATÉGIQUES AVEC DES ENTREPRISES ÉTABLIES AUX ÉTATS-UNIS

Les pays sont de plus en plus nombreux à se disputer l'investissement étranger direct (IÉD). Ils sont de plus en plus pressés d'attirer des sociétés transnationales (STN) sur leur territoire pour avoir un meilleur accès aux technologies de pointe et pouvoir bénéficier de tous les autres avantages connexes. Ces « retombées » peuvent être importantes : création d'emplois de qualité et perfectionnement des ressources humaines précieuses; formation du capital matériel qui donne également de l'élan à l'investissement intérieur; transferts de technologie qui accroissent la productivité régionale, stimulent la concurrence et favorisent la croissance économique; établissement d'échanges bidirectionnels et d'autres liens bilatéraux entre le pays d'origine et le pays d'accueil. La part relative du Canada dans l'investissement global des États-Unis a diminué ces vingt dernières années et ne suit pas la croissance de l'IÉD des États-Unis à l'échelon mondial. Avec le ralentissement prévu de l'expansion des multinationales américaines en Amérique du Nord et la concurrence accrue des États-Unis et du Mexique, il est très important que le Canada retienne et accroisse l'investissement étranger actuel et tire avantage des débouchés créés par des entreprises américaines autres que des transnationales et par l'expansion plus poussée en Amérique du Nord d'autres investisseurs internationaux établis aux États-Unis, y compris des occasions de former des partenariats stratégiques et de tirer parti des nouvelles possibilités qu'offre l'impartition des travaux de R-D.

Objectifs

Les objectifs de la stratégie canadienne d'investissement aux États-Unis pour les trois prochaines

années, en corrélation étroite avec les objectifs et les éléments de la stratégie d'investissement de 1996 du gouvernement, sont les suivants :

- sensibiliser davantage les investisseurs et les intermédiaires américains aux avantages qu'il y a à faire des affaires et à investir au Canada;
- encourager les entreprises établies aux États-Unis, dont les multinationales américaines et étrangères qui ont des activités dans des secteurs stratégiques aux États-Unis, à investir directement au Canada;
- faciliter le maintien et l'expansion des gros investissements actuels au moyen, notamment, de visites réciproques et d'efforts de promotion auprès des investisseurs actuels au Canada;
- favoriser la conclusion d'alliances stratégiques entre des PME de haute technologie au Canada et aux États-Unis, de même que le développement de nouveaux produits et la coopération dans les pays tiers;
- promouvoir la haute technologie et le savoir-faire du Canada en R-D dans des secteurs clés et inciter les entreprises américaines qui font beaucoup de R-D à investir dans la recherche, à effectuer de la recherche et à sous-traiter des travaux de recherche au Canada; et
- favoriser le développement de liens entre les « grappes de haute technologie » du Canada et des États-Unis dans des secteurs clés auxquels s'intéressent des PME canadiennes où le savoir joue un grand rôle.

Contexte

Le potentiel du marché américain

Une recherche effectuée en 1997 par la firme Arthur Andersen - Business Location Services (New York) indique qu'à la fin de 1996 le Canada avait reçu approximativement 11 % des 800 milliards de dollars US de l'IÉD des États-Unis, chiffre beaucoup plus élevé que prévu si l'on compare la taille de l'économie canadienne à celle de quelques-uns de ses principaux concurrents qui cherchent à attirer les investisseurs américains. Par ailleurs, plus de 50 % des multinationales américaines ont une forme quelconque d'investissement au Canada, ce chiffre n'étant dépassé que par le Royaume-Uni, qui a 65 %. Environ 10 % des quelque 21 300 filiales américaines à l'étranger sont situées au Canada. D'autre part, environ 30 % des filiales canadiennes à l'étranger se trouvent aux États-Unis. Pour bon nombre d'entreprises établies au Canada et aux États-Unis qui souhaitent accroître leur compétitivité dans les Amériques, il est très important de conclure de nouveaux partenariats stratégiques et

La déréglementation dans les secteurs des transports, des télécommunications et des finances, ajoutée à une nouvelle déréglementation dans les secteurs de l'énergie et de l'environnement, a considérablement accru les possibilités de partenariats stratégiques avec des entreprises établies aux États-Unis

d'effectuer des investissements supplémentaires. Par conséquent, on ne prévoit pas que le nombre de partenariats et d'investissements diminuera dans le proche avenir.

De grandes entreprises américaines ont subi des restructurations et des rationalisations en profondeur ces dix dernières années et sont aujourd'hui, dans la plupart des cas, des organisations plus petites et plus décentralisées qui tendent à s'adresser à des partenaires spécialisés pour appuyer ou satisfaire leurs besoins et leurs projets. Cela représente une foule de débouchés pour les PME canadiennes qui exploitent des créneaux technologiques. La déréglementation dans les secteurs des transports, des télécommunications et des finances, ajoutée à une nouvelle déréglementation dans les secteurs de l'énergie et de l'environnement, a considérablement accru les possibilités de partenariats stratégiques avec des entreprises établies aux États-Unis.

Selon la revue *Trendsetter Barometer*, de Coopers & Lybrand, les entreprises américaines dont la croissance est la plus rapide concluent 48 % de plus d'alliances stratégiques qu'il y a trois ans. Parmi les entreprises de haute technologie à fort potentiel de croissance ayant participé à l'enquête, 74 % ont déclaré avoir formé de tels partenariats. Soixante et un pour cent des entreprises actuellement liées à une alliance stratégique les jugent d'une « importance capitale » (22 %) ou d'une « grande importance » (39 %). Les entreprises qui ont un rôle déterminant dans les alliances stratégiques atteignent également des niveaux de productivité plus élevés, et le produit d'exploitation par salarié est de 38 % plus élevé que celui des entreprises qui ne concluent pas d'alliances. Environ 61 % des entreprises forment en moyenne quatre alliances stratégiques distinctes; il s'agit là d'une hausse substantielle par rapport aux résultats de l'enquête précédente. L'alliance stratégique la plus fréquente est celle qui allie la commercialisation et la promotion (54 % des participants). Au nombre des autres formes répandues, il y a la production (26 %), la collaboration à la conception (23 %), la cession de licences (22 %), la R-D et les autres formes d'impartition (19 % chacun).

Intérêts et liens sectoriels

Les États-Unis forment non seulement de loin la plus grande source d'IÉD actuel au Canada, mais, pour les entreprises canadiennes qui cherchent à former des alliances stratégiques, ce sont les entreprises américaines qui offrent le plus grand nombre d'occasions importantes, complémentaires et pragmatiques de former des coentreprises et des

partenariats technologiques. En outre, il existe pour les entreprises canadiennes et américaines qui approfondissent les liens établis plusieurs possibilités de pénétrer les nouveaux marchés d'Amérique latine et d'ailleurs.

Le Canada continue à offrir de nombreux avantages concurrentiels pour les investisseurs internationaux établis aux États-Unis et d'excellentes possibilités d'alliances stratégiques avec des PME canadiennes. Le Canada est le lieu d'implantation de plusieurs sociétés de calibre mondial (plus de 1 690 sociétés transnationales canadiennes en 1995) qui ont des activités à l'échelon mondial et disposent de technologies de pointe. Il importe aussi de noter que le milieu canadien des affaires a assisté à la venue de nombreux nouveaux intervenants secondaires à la pointe du progrès dans des créneaux technologiques, notamment la micro-électronique, les télécommunications, la biotechnologie, les appareils médicaux, les technologies de fabrication de pointe, les matériaux nouveaux, les technologies environnementales, les logiciels et l'informatique. Bon nombre de ces nouvelles entreprises sont issues d'un réseau tout aussi impressionnant d'installations de recherche privées et universitaires de calibre mondial, ou continue de maintenir des liens solides avec ce réseau — autre mesure d'encouragement pour établir ses opérations de R-D au Canada à titre autonome ou dans le cadre d'un partenariat stratégique.

La douzaine de grappes de haute technologie établies ou émergentes au Canada témoignent d'une culture fondée sur la collaboration locale, la conclusion de partenariats entre le secteur public et le secteur privé, les réseaux non officiels, l'intervention de l'État et le capital de risque. En comparaison de nombreuses grappes américaines semblables, la plupart des grappes canadiennes de haute technologie ont des coûts de logement et de main-d'oeuvre beaucoup moins élevés, des pénuries moins importantes de main-d'oeuvre spécialisée, des impôts similaires sur les sociétés et une très bonne qualité de vie. Le Canada offre d'autres avantages: bassin de main-d'oeuvre scientifique et technique très qualifiée, vaste réseau intégré de transports et de communications, infrastructure sociale et publique complète et savoir-faire connu à l'échelle mondiale dans certaines industries telles que l'agroalimentaire, les télécommunications, les transports, les technologies de l'information, l'énergie, l'exploitation minière, les soins de santé, la biotechnologie et les technologies environnementales.

Perspectives de l'an 2000

1) Perspectives mondiales

Les États-Unis échangent et investissent davantage aujourd'hui. Avec l'émergence de nouveaux marchés et le libre-échange de l'hémisphère, les tendances décrites plus haut ne s'essouffleront pas et pourraient même attirer de gros IÉD des États-Unis, réduisant peut-être du même coup l'expansion nord-américaine des multinationales américaines. Dans leur rapport intitulé *World Investment Report*, les Nations Unies (CNUCED) indiquent que, selon une enquête de 1995 sur les 100 premières multinationales, la part du total de l'investissement des multinationales américaines pourrait passer de 42 % qu'elle était en 1995 à 55 % d'ici l'an 2000. Cette tendance pourrait cependant être en partie neutralisée par l'accroissement de l'investissement des sociétés asiatiques et européennes en Amérique du Nord (enquête parrainée par le MAÉCI et réalisée en juin 1997 par la firme Goldfarb Consultants auprès de 700 entreprises européennes). Le rapport de la CNUCED indique que la part de l'investissement européen et japonais à l'étranger pourrait augmenter, passant de 59 et 48 % respectivement, en 1995, à 63 % d'ici la fin du siècle.

Le récent rapport de 1997 de la CNUCED indique et prévoit en outre que, d'ici l'an 2001 (enquête de 1996 réalisée auprès des gestionnaires de sociétés transnationales):

- i) il y aura une augmentation rapide de la proportion des ventes totales générées par la fabrication à l'étranger ainsi que de la proportion de la fabrication effectuée outremer;
- ii) qu'on privilégiera davantage les fusions, les acquisitions, les alliances et les coentreprises comme instruments d'expansion internationale;
- iii) que l'on continuera de mettre l'accent sur les pays en développement; que l'accès au marché demeurera le plus important motif du choix* du lieu d'implantation des sociétés transnationales à l'étranger (l'accès au marché a en fait la priorité en moyenne sur l'accès aux ressources, notamment les faibles coûts de main-d'oeuvre);
- iv) que toutes les fonctions des sociétés subiront une plus grande mondialisation;
- v) que l'étendue de la mondialisation correspondra à la taille de l'entreprise (quoique les entreprises européennes et américaines de plus petite taille ayant des ventes de moins de 1 milliard de dollars US intensifieront leur investissement à l'étranger); et
- vi) qu'il y aura des hausses sensibles de l'IÉD dans

les infrastructures (télécommunications), la distribution, les services autres que financiers (médias, vente au détail) et le secteur de l'automobile.

Des hausses moins importantes de l'IÉD pourraient être enregistrées dans des industries où la mondialisation aura progressé à tel point que l'ampleur d'une expansion ultérieure serait limitée (toutes les formes de fabrication, dont celles faisant appel à la technologie de pointe) et dans les industries où existent encore des obstacles à la mondialisation (c'est-à-dire des contraintes réglementaires, comme dans le secteur des soins de santé). Le rapport de la CNUCED signale également que l'expansion des entreprises américaines à l'étranger sera déterminée par une compétitivité renouvelée, par une saine gestion financière et par l'objectif d'accroître la part des ventes à l'étranger.

* Les premiers critères étaient la croissance et la taille du marché ainsi que les bénéfices prévus, suivis de facteurs propres au milieu des affaires tels que la stabilité politique et sociale, le cadre législatif, la qualité de la main-d'oeuvre et de l'infrastructure et la disponibilité des produits et services.

2) Perspectives en Amérique du Nord

La question est de savoir si ces tendances mondiales se traduiront par l'amenuisement de l'expansion des sociétés transnationales américaines et étrangères en Amérique du Nord. Une enquête réalisée par la revue *Area Development* (septembre 1997) sur les tendances qui existent aux États-Unis confirme une tendance observée pendant trois années consécutives selon laquelle le nombre d'expansion d'usines et de développement de nouvelles usines aux États-Unis est à la baisse par rapport au chiffre record enregistré en 1994. Dans les industries de haute technologie, ces projets ont subi une baisse de 30 % par rapport aux deux années précédentes. Les secteurs clés demeurent les technologies de l'information, la bio-pharmacologie et les appareils médicaux. Selon une analyse de 2 434 de ces projets aux États-Unis en 1996, l'enquête indique que les régions du Nord, de l'Est, du Centre et du Sud-Atlantique sont à l'origine de 50 % de ces projets. Dix États étaient à la source de 60 % des projets (Ohio, Michigan, Indiana, Illinois, New York, Pennsylvanie, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Texas, Kentucky). Trois États du Nord (Ohio, Michigan et Indiana) représentaient 25 % du total. Dans l'avenir, selon l'enquête susmentionnée et réalisée en 1997 par la firme Arthur Andersen, la Chine (30 %) et le Mexique (18 %) viendront en tête de liste des endroits où les entreprises américaines ayant pris part à l'enquête prévoient accroître leurs investissements d'ici l'an 2000. Le Canada ne s'inscrit pas parmi les dix premiers pays cités comme

Le rapport de la CNUCED signale également que l'expansion des entreprises américaines à l'étranger sera déterminée par une compétitivité renouvelée, par une saine gestion financière et par l'objectif d'accroître la part des ventes à l'étranger

Enfin, la firme Arthur Andersen a constaté que 68 % des entreprises de fabrication américaines ayant participé à l'enquête prévoient délocaliser des activités de fabrication, de distribution et de R-D d'ici la fin du siècle

lieu où les étrangers songent à accroître leurs investissements. Il s'agissait pour la plupart de pays en développement, où l'IED américain a déjà progressé, passant de 25 milliards de dollars US, en 1990, à 110 milliards de dollars US, en 1996. Enfin, la firme Arthur Andersen a constaté que 68 % des entreprises de fabrication américaines ayant participé à l'enquête prévoient délocaliser des activités de fabrication, de distribution et de R-D d'ici la fin du siècle.

Des résultats similaires découlent d'une enquête réalisée en 1996 par la firme Cushman & Wakefield, le plus grand fournisseur mondial de services immobiliers, auprès de 250 hauts dirigeants de grandes multinationales américaines. Selon cette enquête, les facteurs suivants seraient importants dans le choix d'un lieu d'implantation : 83 % des cadres ont mentionné la proximité des marchés et de la clientèle (entre autres les services disponibles) comme étant le plus important facteur; 79 % d'entre eux ont précisé que la stabilité du climat social et politique était important; les coûts de main-d'oeuvre ont été signalés par 37 % des répondants alors que 60 % ont mentionné la disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée comme un facteur important. Parmi les multinationales américaines ayant pris part à l'enquête, 45 % envisagent de délocaliser certaines fonctions autres que la fabrication afin de les faire assumer à l'extérieur du siège social de l'entreprise. Dans ce contexte, on estime que les télécommunications auront une plus grande importance. Les pays et les villes devraient en conséquence mettre en valeur leur infrastructure, leur milieu des affaires et la modernité de leur réseau de télécommunications ou leur engagement à les développer.

En ce qui concerne l'attrait de plus en plus grand qu'exerce le Mexique à l'échelon mondial depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, la firme américaine de bases de données industrielles et d'études de marché Cimtek-Thomas signale que les entreprises américaines ont investi plus de 5,8 milliards de dollars US, entre 1993 et le milieu de l'année 1997, dans un total de 136 nouvelles installations mexicaines. Par ailleurs, le Mexique a investi, depuis 1993, plus de 13 milliards de dollars US dans de nouvelles usines. Au cours de cette période, le Mexique a réussi à attirer de gros investissements étrangers de pays tels que l'Allemagne (1,7 milliard de dollars US), la Corée du Sud (1,4 milliard de dollars US), le Japon (923 millions de dollars US) et l'Espagne (754 millions de dollars US). L'investissement total du Canada a plus que doublé pour atteindre 1,3 milliard de dollars CAN à la fin

de l'année 1996. Selon le NAFTA Centre de KPMG-Peat Marwick à Houston, au Texas, les industries de l'automobile et de l'électronique, dont la présence au Mexique était déjà importante avant l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, ont continué de prendre de l'expansion dans ce pays. Les deux industries y ont soutenu leur capacité de fabrication et décidé de prendre des fournisseurs sur place pour réaliser le cycle complet de fabrication au Mexique.

Défis et occasions

Les États-Unis sont le plus important concurrent du Canada en ce qui a trait à l'investissement international destiné au marché nord-américain. La taille et la richesse du marché américain, du point de vue tant commercial qu'industriel, exercent un attrait irrésistible sur les entreprises-phares mondiales. Une concurrence mondiale accrue et des normes de qualité plus rigoureuses rendent le marché du travail américain, avec sa productivité élevée et son solide engagement à l'égard de la formation, particulièrement intéressant pour les pays développés. Le progrès technologique favorise également les États-Unis comme lieu d'investissement en raison de la gestion supérieure des procédés de pointe, de l'utilisation efficace de l'information et d'une main-d'oeuvre hautement spécialisée. En outre, l'accent sur l'innovation exerce une pression sur les entreprises pour qu'elles pénètrent tous les marchés afin de maximiser le rendement sur leurs investissements en R-D. Pour que ces entreprises puissent être en mesure de desservir les marchés mondiaux il importe qu'elles aient accès à de bonnes infrastructures de transports et de communications.

Promotion de l'image de marque

Il y a des signes certains que, depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, le lieu privilégié pour l'expansion des multinationales américaines et autres investisseurs étrangers (Europe, Japon) n'est pas le Canada, mais plutôt le Nord et le Sud des États-Unis et le Mexique. La France, l'Allemagne, le Japon, l'Espagne et le Royaume-Uni ne cessent par ailleurs d'augmenter leurs investissements au Mexique. Une campagne promotionnelle bien formulée et financée par le Mexique et les États-Unis et l'absence de réaction concrète du Canada sont d'autres facteurs qui contribuent à la désaffection des investisseurs à l'égard du Canada. La promotion menée par différents États américains auprès des investisseurs dans les comtés et les municipalités est aujourd'hui particulièrement dynamique et a lieu

dans un contexte très compétitif alimenté par toutes sortes de mesures incitatives financières et autres. Hormis ces facteurs, et avec l'adhésion probable de l'Amérique latine à l'ALÉNA, le centre névralgique des affaires se déplacera vers le Sud et le Canada risque d'être marginalisé comme lieu d'investissement. Le Canada n'a pas les moyens de ne pas agir ni de prendre à l'avenir pour acquis des pays traditionnels d'IÉD comme les États-Unis.

Des efforts de promotion plus vastes et mieux ciblés des investissements, dont une importante prise de conscience, sont nécessaires pour faire face à ces menaces et accroître le caractère attrayant du Canada comme lieu d'investissement et d'affaires auprès des investisseurs et des intermédiaires établis aux États-Unis, dont les entreprises spécialisées dans le choix d'emplacements. Le gouvernement fédéral doit adopter une stratégie dynamique pour renforcer « l'image de marque » du Canada de sorte que le pays puisse mieux se positionner par rapport aux États-Unis et au Mexique. À la tête du développement de l'investissement au Canada, le gouvernement fédéral est un « intervenant clé » pour ce qui est de promouvoir le Canada comme un lieu d'investissement et d'ouvrir la voie aux membres d'Équipe Canada de telle sorte qu'ils puissent mieux solliciter l'investissement étranger.

L'appel lancé aux investisseurs internationaux pour qu'ils investissent au Canada ne fait pas le poids face aux campagnes savamment orchestrées par les États américains du Sud-Est et du Nord et par le Mexique. Le gouvernement fédéral doit prendre de plus grands moyens et plus appropriés pour épauler les membres d'Équipe Canada et pour assurer une plus grande visibilité du Programme Partenaires pour l'investissement au Canada. Dans le cadre de ses efforts de promotion des investissements, le gouvernement fédéral doit également mettre l'accent sur la présence d'un grand nombre de filiales étrangères au Canada (4 580 filiales de transnationales en 1995) pour attirer les investisseurs. Bon nombre d'entreprises se servent du Canada comme base d'exploitation dans le but d'exporter vers le marché créé par l'ALÉNA, d'effectuer beaucoup de R-D ou d'y établir des bureaux administratifs. Des entreprises étrangères ont constaté que le Canada est une excellente plate-forme à partir de laquelle elles peuvent exporter dans le monde entier. La moitié des exportations du Canada et les trois quarts de ses produits manufacturés exportés sont fabriqués par des filiales d'entreprises étrangères présentes au pays*. En outre, la firme Coopers & Lybrand a dénombré plus de 5 000 centres d'appels (avec au moins dix employés) en exploitation au Canada en 1996.

Une campagne promotionnelle canadienne plus dynamique aurait toutefois une incidence limitée si les divers milieux canadiens n'étaient pas en mesure de répondre adéquatement ou en temps opportun à tout intérêt accru des investisseurs internationaux potentiels qui souhaitent inclure des villes canadiennes dans leur choix d'emplacements en Amérique du Nord. Les spécialistes américains de choix d'emplacements semblent avoir besoin de données municipales canadiennes plus fiables et plus exhaustives pour les aider à établir des comparaisons transfrontalières. L'absence de ces données et d'une réponse pertinente et rapide des municipalités aux demandes de renseignements complexes des entreprises américaines chargées de choisir un emplacement se traduira par l'exclusion de municipalités et par la perte de possibilités d'investissements pour le Canada. Conjointement avec la Fédération canadienne des municipalités et l'Association canadienne de développement économique, Équipe Canada doit adopter une approche concertée pour appuyer les efforts actuellement déployés pour mieux former les professionnels du développement économique du Canada et pour leur fournir les outils appropriés.

* Site Web Strategis d'Industrie Canada, 1997

Investisseurs étrangers établis aux États-Unis

Avec la mondialisation et les restructurations qui en découlent, les sociétés transnationales ont de moins en moins de frontières à franchir. L'investissement des multinationales étrangères aux États-Unis ces dernières années est sans précédent, bon nombre d'entre elles ayant établi des sièges sociaux pour une région ou une division en leur confiant l'autorité de chercher de nouveaux endroits en Amérique du Nord où s'établir ou investir. En 1995, le nombre total de filiales de transnationales étrangères actives aux États-Unis s'élevait à plus de 18 600 (Europe : 5 400; Japon : 3 300; Canada : 1 300) contre quelque 94 000 et 183 000 filiales, respectivement, dans les pays développés et les pays en développement.

Les principales questions sont de savoir si la plupart des migrations de sociétés transnationales étrangères en Amérique du Nord ont déjà eu lieu; si le nombre de filiales étrangères continuera de croître plus rapidement dans les pays en développement; si l'investissement en installations nouvelles augmentera moins et sera plus espacé en Amérique du Nord à mesure que cette tendance à l'expansion mondiale se manifesterait; et, enfin, si la débâcle économique en Asie du Sud-Est aura une influence modératrice. En ce qui concerne la promotion

Avec l'adhésion probable de l'Amérique latine à l'ALÉNA, le centre névralgique des affaires se déplacera vers le Sud et le Canada risque d'être marginalisé comme lieu d'investissement

L'investissement des multinationales étrangères aux États-Unis ces dernières années est sans précédent, bon nombre d'entre elles ayant établi des sièges sociaux pour une région ou une division en leur confiant l'autorité de chercher de nouveaux endroits en Amérique du Nord où s'établir ou investir

L'impartition par des multinationales de leurs travaux de R-D est un nouveau marché qui ouvre de nombreuses perspectives de croissance de la sous-traitance en R-D au Canada, notamment pour les nouveaux diplômés et les chercheurs expérimentés

canadienne des investissements, les implications sont les suivantes : il sera fondamental de « retenir et d'accroître » les investisseurs actuels au Canada et d'inciter les investisseurs étrangers établis aux États-Unis et les petites entreprises américaines à s'implanter et à prendre de l'expansion au Canada.

Des stratégies sectorielles mieux adaptées sont par conséquent nécessaires pour répondre aux besoins des multinationales européennes et asiatiques, si le Canada souhaite tirer profit de la deuxième ou troisième série d'investissements dans le secteur nord-américain de la fabrication. Une approche plus intégrée et coordonnée que l'actuelle approche fondée sur une base géographique est également nécessaire pour optimiser les réseaux établis par l'État et les renseignements privilégiés sur les entreprises. En plus d'une liaison suivie avec les sociétés mères asiatiques ou européennes, une approche directe de ces sièges sociaux nord-américains pourraient s'avérer un moyen efficace d'influencer les décisions relatives au maintien de l'investissement, à l'expansion des entreprises et à la localisation en Amérique du Nord. Dans le cadre de sa stratégie d'investissement aux États-Unis, le Canada devrait réorienter le Programme de visites et de liaison des entreprises du MAÉCI et l'étendre aux sièges sociaux de multinationales étrangères en Amérique du Nord et aux grandes entreprises américaines qui ne figurent pas parmi les 500 plus grandes sociétés mondiales répertoriées par le magazine *Fortune*.

Investissement et impartition en R-D

L'investissement américain a été dans le passé le principal facteur de création d'emplois et d'apport technologique au secteur manufacturier canadien. Par contre, la croissance rapide de l'économie et de la haute technologie aux États-Unis alimente « l'exode des cerveaux » et pourrait constituer la plus grande menace au maintien en poste des spécialistes de la R-D et à l'expansion continue d'une industrie canadienne de haute technologie. Avec la surchauffe de l'économie américaine et une pénurie croissante de main-d'oeuvre qualifiée dans plusieurs secteurs stratégiques, il y a un urgent besoin d'ajouter à nos stratégies de commerce et d'investissement un solide volet sur le développement technologique. Ceci dans le but de tirer davantage profit des possibilités créées par un milieu nord-américain dynamique de grappes de haute technologie, de marchés financiers et de capital de risque vigoureux et par les besoins croissants en R-D des multinationales établies aux États-Unis.

Pour illustrer l'ampleur du marché américain, les dépenses de R-D engagées par l'industrie américaine en 1996 étaient égales au total de la valeur comptable accumulée de l'IÉD au Canada à la fin de 1995 (120 milliards de dollars US) et devraient augmenter et dépasser 133 milliards de dollars US en 1997. En 1996, environ 10 % de la R-D au Canada (environ 1 milliard de dollars CAN) était effectuée par des sources étrangères, et ce pourcentage pourrait augmenter. Bien que l'industrie américaine impartisse, depuis peu seulement, la réalisation de ses travaux de R-D à des sociétés étrangères, cette tendance pourrait représenter une importante possibilité de croissance pour les entreprises canadiennes où le savoir joue un grand rôle, les universités et les établissements de recherche, dont celle d'accroître l'étendue de l'investissement en R-D, de conclure des partenariats stratégiques et d'homologuer et de transférer des technologies. Cette approche appuyerait également l'un des sept principes de l'examen public de 1996 intitulé « Les sciences et la technologie à l'aube du XXI^e siècle: la stratégie fédérale », qui vise à accroître les liens internationaux en sciences et technologie, car elle permettrait de lier concrètement les possibilités de transfert de technologies et d'investissement des États-Unis aux besoins des Canadiens.

L'impartition par des multinationales de leurs travaux de R-D est un nouveau marché qui ouvre de nombreuses perspectives de croissance de la sous-traitance en R-D au Canada, notamment pour les nouveaux diplômés et les chercheurs expérimentés. Il faudrait accroître, dans les trois principaux corridors Nord-Sud américains, la promotion de l'investissement dans la R-D et dans la formation de partenariats, et de l'impartition en R-D. L'établissement de réseaux et de liens entre les grappes de haute technologie des deux côtés de la frontière seraient sans doute avantageux pour les PME qui font beaucoup de R-D et les établissements de recherche au Canada. Par ailleurs, dans le cadre de sa campagne promotionnelle sur les avantages qu'il offre dans le secteur de la haute technologie, le Canada devrait faire valoir qu'il en coûte moins cher de réaliser de la R-D au pays et prévenir, du même coup, l'exode des cerveaux vers les États-Unis. Les salaires comparativement moins élevés que touchent les ingénieurs et les scientifiques canadiens et les généreux encouragements fiscaux offerts au Canada devraient créer des possibilités intéressantes d'investissement et d'impartition en R-D au pays et procurer aux sociétés américaines une solution de rechange moins coûteuse que d'inviter des Canadiens aux États-Unis à occuper des postes similaires.

Pénurie de main-d'oeuvre qualifiée aux États-Unis

Ce n'est pas uniquement dans les secteurs de la haute technologie qu'il y a des pénuries de main-d'oeuvre aux États-Unis. Selon les résultats d'une enquête qu'elle a récemment réalisée auprès de 4 300 cadres sur leurs plans d'embauche, la firme de recrutement américaine Management Recruitment International (MRI) a constaté qu'il continuera d'y avoir une demande de cadres intermédiaires et supérieurs et de personnes exerçant des professions libérales dans presque toutes les grandes industries au cours de la première moitié de 1998. D'après une autre enquête récente menée par la National Association of Manufacturers (NAM) et la firme Grant Thornton LLP auprès de 4 500 entreprises américaines de fabrication de toutes les tailles, 88 % d'entre elles ont indiqué une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée dans au moins une catégorie d'emploi. De plus, 60 % de ces entreprises ont affirmé que leur main-d'oeuvre actuelle ne possède pas les connaissances mathématiques de base et plus de la moitié (55 %) ont déclaré que leurs employés éprouvent de sérieux problèmes de rédaction et de compréhension. Il est, entre autres, troublant de constater que des travailleurs aux États-Unis ne possèdent pas les aptitudes professionnelles de base, comme celle d'arriver au travail à l'heure et de compléter leur journée de travail (63 %) et que les lacunes au niveau des compétences rendent difficile l'accroissement de la productivité (37 %) et la mise à niveau de la technologie (36 %). Pour accroître les compétences de leurs employés, près de 96 % des fabricants offrent des cours et de la formation à leurs employés à salaire horaire et 47 % d'entre eux consacrent 2 % ou plus des coûts salariaux à la formation de leurs ouvriers et autres employés à salaire horaire.

Par rapport aux résultats de l'enquête réalisée en 1991 par la NAM, qui révélaient que les sociétés membres consacraient en moyenne moins de 0,5 % des coûts salariaux à la formation, ce pourcentage est sensiblement plus élevé. Avec un taux de chômage aux États-Unis qui n'a jamais été aussi bas depuis 24 ans (taux désaisonnalisé de 4,7 % en octobre 1997 — le niveau le plus faible depuis 1973) et la hausse des emplois dans le secteur de la fabrication (la moitié des gains ont été enregistrés dans le secteur de la machinerie industrielle et du matériel de transport) — la meilleure performance depuis sept ans — on craint que la croissance économique soutenue aux États-Unis puisse intensifier encore plus la pression sur l'offre et les coûts de main-d'oeuvre. Vu que le taux de chômage au Canada est au moins deux fois plus élevé que celui des États-

Unis, le moment est peut-être propice de montrer que le bassin de la population active en chômage au Canada présente, dans une certaine mesure, l'éventail de compétences et les caractéristiques qui font actuellement défaut aux États-Unis, ou du moins montrer que les lacunes au niveau des compétences de base sont moins graves au Canada (il y a un fort pourcentage de sans-emploi qui ont un diplôme d'études secondaires). La main-d'oeuvre canadienne est de plus réputée pour son faible taux d'absentéisme et de roulement.

Réorientation et amélioration du programme aux États-Unis

Reconnaissant que l'investissement étranger direct, les transferts de technologie, les partenariats et les alliances stratégiques peuvent procurer aux PME canadiennes le savoir-faire, les technologies de pointe, les procédés de fabrication, le capital de risque et les partenaires étrangers nécessaires pour se développer, les missions canadiennes aux États-Unis ont, ces dernières années, mis l'accent sur la promotion des investissements. En outre, l'investissement étranger à fort coefficient de connaissances débouche très souvent sur la création d'emplois de qualité et mieux rémunérés, la formation de la main-d'oeuvre, la commercialisation améliorée de la technologie et des innovations canadiennes, l'expansion industrielle, la hausse de la productivité et des exportations, l'impartition de la R-D et autres formes d'approvisionnement auprès des fournisseurs canadiens de produits et services.

Programme actuel

Au moyen du Programme de développement des investissements (PDI), les missions canadiennes aux États-Unis avaient, ces trois dernières années, pour objectifs « de maximiser les possibilités d'investissement pour l'industrie canadienne en fusionnant les programmes fédéraux de commerce, d'investissement et de technologie et en axant leurs efforts sur les secteurs prioritaires sur leur territoire qui offrent le plus grand nombre de possibilités d'investissement et de formation de partenariats aux PME canadiennes où le savoir joue un grand rôle ».

Les secteurs prioritaires auxquels s'appliquait à l'origine le PDI étaient les technologies de l'information, l'environnement, les produits et services de santé et la biotechnologie. Au nombre des secteurs depuis peu visés par le PDI, il y a les appareils médicaux, les semiconducteurs, le multimédia,

l'agroalimentaire, l'aérospatiale et l'investissement dans la R-D. La portée du programme a par la suite été élargie. Il s'applique dorénavant également aux entreprises spécialisées dans le choix d'emplacements et aux autres intermédiaires du domaine de l'investissement et il favorise une plus grande collaboration avec les professionnels canadiens du développement économique. Plus récemment encore, certaines missions canadiennes aux États-Unis ont étoffé le programme pour qu'il couvre les activités de base (alliances stratégiques, capital de risque) ainsi que les campagnes et mesures sectorielles (semiconducteurs, agroalimentaire, fabrication de pointe).

Les principaux objectifs du Programme de développement des investissements dans les missions canadiennes aux États-Unis étaient les suivants :

- 1) promouvoir le Canada auprès des investisseurs et des entreprises américaines spécialisées dans le choix d'emplacements comme lieu d'investissement compétitif en installations nouvelles et dans le secteur de la R-D. Il s'agissait, entre autres, d'assurer le maintien et l'expansion des installations canadiennes actuelles au moyen de mandats de production régionaux et mondiaux. Au nombre des activités, il y avait le développement et la promotion de l'étude de la firme KPMG, de campagnes sectorielles, de bulletins ayant pour thème l'investissement au Canada, du Programme des conférenciers d'affaires canadiens et du matériel publicitaire;
- 2) favoriser la formation d'alliances stratégiques entre des entreprises canadiennes et américaines dans les secteurs prioritaires des missions canadiennes pour faciliter le jumelage de groupes canadiens et américains qui souhaitent former de tels partenariats. Cette mesure s'est traduite par la mise sur pied de cinq centres d'alliances stratégiques à Chicago, à Washington, à Seattle, à Detroit et à Minneapolis; et
- 3) collaborer plus étroitement avec les intermédiaires américains du domaine de l'investissement pour leur faire valoir qu'il est avantageux d'investir au Canada en raison de son savoir-faire technologique (y compris les grappes de haute technologie), de sa capacité de production, des services qui y sont offerts, de sa proximité au marché américain et des autres avantages comparatifs qu'il procure; et pour promouvoir les villes canadiennes auprès des investisseurs et des sociétés américaines spécialisées dans le choix d'emplace-

ments de sorte qu'elles suscitent leur intérêt constant. Pour concrétiser ces objectifs, il a surtout fallu promouvoir l'étude de la firme KPMG, publier des bulletins sur l'investissement au Canada (agroalimentaire, choix d'emplacements, investissement dans le secteur de la R-D, semiconducteurs et centres d'appel), établir « 50 profils d'emplacements au Canada » et fournir de l'information sur les grappes canadiennes de R-D.

Futur programme

En s'inspirant des objectifs de la stratégie d'investissement du Canada aux États-Unis exposés ci-dessus pour les trois prochaines années, des défis et des possibilités précédemment identifiés et des activités en cours, les missions canadiennes aux États-Unis adapteront leurs plans d'action actuels en conséquence et articuleront leurs futurs programmes autour des six principaux objectifs suivants en matière d'investissement et de développement de la technologie.

- 1) s'appliquer de façon dynamique à accroître « l'image de marque » du Canada aux États-Unis et prendre des mesures spéciales pour faire connaître les villes canadiennes aux investisseurs américains et aux sociétés américaines spécialisées dans le choix d'emplacements. Il s'agira de privilégier la diffusion de « bonnes nouvelles » issues de l'étude de la firme KPMG et d'autres messages positifs sur le Canada (ayant trait à l'industrie canadienne);
- 2) sensibiliser les investisseurs américains aux capacités des secteurs commerciaux du Canada et aux avantages que procure la proximité du Canada au marché américain au moyen du programme de visites et de liaison avec les entreprises et du programme de sensibilisation des intermédiaires qui oeuvrent dans le secteur de l'investissement. Ceci vise aussi l'intégration des activités menées dans le cadre du programme Partenaires pour l'investissement au Canada, des campagnes de développement économique sectoriel et du Programme de jumelage de sous-ministres et de pays prioritaires pour l'investissement au Canada, lesquels sont tous axés sur les multinationales. Les secteurs de l'agroalimentaire, de la technologie de l'information, des télécommunications et des sciences de la vie seront visés, et des campagnes de sensibilisation seront réalisées en collaboration avec Partenaires pour l'investissement au Canada, Industrie Canada, AAC et les provinces;
- 3) favoriser la formation d'alliances stratégiques entre des PME dans les deux pays en augmentant le

nombre d'activités dans les centres d'alliances stratégiques aux États-Unis et promouvoir l'établissement de liens entre les grappes canadiennes et américaines de haute technologie aux fins, notamment, de l'impartition de travaux de R-D. On portera une attention particulière aux secteurs des technologies de l'information et des télécommunications, et des sciences de la santé; ainsi qu'une attention croissante aux secteurs de l'aérospatiale, de valeur ajoutée en agroalimentaire et en foresterie, des technologies environnementales, des ressources naturelles, de la formation assistée par ordinateur, de la télémédecine et des systèmes de transport intelligents;

4) réaffecter les ressources pour que puissent être atteints les objectifs en matière d'investissement dans les trois principaux marchés Nord-Sud des États-Unis et articuler progressivement les activités autour d'un plus petit nombre de secteurs où le savoir joue un grand rôle et de campagnes de développement commercial dans des secteurs où il y a de fortes concentrations de hautes technologies et de R-D et où la présence des missions canadiennes aux États-Unis peut faire une différence;

5) intensifier les efforts de collecte de renseignements sur les entreprises, les industries et les grappes de haute technologie américaines qui ont été ciblées au moyen d'études de marché et d'activités de promotion commerciale. Cette activité sera en grande partie réalisée au moyen du Programme de visites et de liaison avec les entreprises et du programme Partenaires pour l'investissement au Canada, lesquels sont axés sur les multinationales, et des études de marchés réalisées dans le cadre de ce programme et par les missions canadiennes aux États-Unis dans le but de recueillir des renseignements sur les marchés et de l'information commerciale; et

6) promouvoir l'établissement de liens plus élaborés entre les grappes de haute technologie des deux côtés de la frontière pour accroître l'application commerciale de la technologie canadienne. Cette activité sera réalisée au moyen de missions transfrontalières, de la participation à des forums sur le capital de risque et à des séminaires sur la haute technologie, et d'autres activités de promotion tant aux États-Unis qu'au Canada.

Mise en oeuvre

Pour les trois prochaines années, un des principaux avantages que procurera une stratégie pertinente d'investissement canadienne aux États-Unis sera de

permettre aux missions canadiennes d'articuler le Programme de développement des investissements autour d'un moins grand nombre de secteurs prioritaires et d'activités données et, plus précisément, de recueillir des renseignements sur les marchés et de l'information commerciale sur les secteurs américains où le savoir joue un grand rôle et qui pourraient intéresser les PME canadiennes (agroalimentaire, sciences de la vie et les technologies de l'information, de fabrication, des transports et des ressources).

La mise en oeuvre suppose qu'on atteigne les résultats et qu'on relève les principaux défis qui ont été identifiés pour les États-Unis au moyen d'un programme permanent d'activités données. L'accent sur les corridors Nord-Sud permettra de mieux identifier et d'exploiter la synergie créée entre les différents marchés aux États-Unis et de favoriser une plus grande interaction entre les missions canadiennes aux États-Unis, dont une meilleure utilisation des ressources limitées dont disposent les missions canadiennes au pays et aux États-Unis. On accordera une importance particulière à la promotion de « l'image de marque » du Canada, laquelle sera basée sur la qualité de la main-d'oeuvre, les avantages technologiques et les capacités des secteurs industriels au pays.

Bien que des séminaires sur le partenariat et le capital de risque doivent avoir lieu périodiquement dans ces secteurs, un programme ciblé de visites et de liaison avec les entreprises ayant un accent renouvelé sur les investisseurs actuels et potentiels identifiés dans le cadre d'initiatives antérieures, d'études de recherche en cours et de collectes de renseignements sur les marchés, demeurera la pierre angulaire du programme. En complément de ce programme, des visites réciproques systématiques seront effectuées auprès des investisseurs actuels au Canada. Cette promotion des investissements vise principalement l'investissement direct dans les installations de fabrication et de services (fabrication, R-D, conception, bureaux administratifs) par opposition à l'investissement dans l'immobilier, aux fusions et aux acquisitions et placements de portefeuille, qui supposent un autre éventail de compétences et n'ont pas les mêmes incidences sur la création d'emplois. En plus des entreprises américaines qui figurent parmi les 500 plus grandes sociétés mondiales répertoriées par le magazine *Fortune*, le Programme de visites et de liaison avec les entreprises et le programme de promotion seront de plus en plus axés sur les possibilités d'expansion en Amérique du Nord qu'offrent les entreprises américaines autres que des transnationales.

Un programme ciblé de visites et de liaison avec les entreprises ayant un accent renouvelé sur les investisseurs actuels et potentiels identifiés dans le cadre d'initiatives antérieures, d'études de recherche en cours et de collectes de renseignements sur les marchés, demeurera la pierre angulaire du programme

La restructuration en cours d'un nombre croissant de grandes sociétés européennes et japonaises s'est traduite par une plus grande délégation de pouvoirs à leurs opérations basées en Amérique du Nord. Les visites de liaison peuvent donc effectivement se faire au siège social nord-américain des sociétés européennes et japonaises basées à New York ou ailleurs aux États-Unis. Il importera également d'analyser les tendances que témoignent les exportations et les investissements au Canada de plus petits exportateurs actuels ou potentiels basés aux États-Unis, d'identifier les entreprises qui manquent de main-d'oeuvre spécialisée ou celles dont les projets sont à fort coefficient d'énergie, de ressources naturelles et de technologies et, enfin, d'étudier les possibilités d'investissement qu'offrent les secteurs visés.

STRATÉGIE POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT DES ÉTATS-UNIS

ANNEXE I

PROFILS DES TROIS CORRIDORS NORD-SUD DES ÉTATS-UNIS

Voici les profils du territoire de chacune des missions du MAÉCI (et de leurs bureaux satellites) dans les trois corridors Nord-Sud des États-Unis. Quelques-unes des principales activités économiques et commerciales sont exposées, ainsi que les secteurs industriels jugés importants pour le développement industriel et commercial du Canada.

CORRIDOR DE L'EST

ATLANTA et MIAMI

(Alabama, Floride, Georgie, Mississippi, Caroline du Nord et Caroline du Sud, Tennessee et Puerto Rico)

Avec une population de plus de 47 millions d'habitants, le Sud-Est des États-Unis (SEUSA) est la région américaine dont l'expansion a été la plus rapide ces six dernières années, enregistrant quelques-uns des gains les plus importants aux États-Unis au chapitre de la création d'emplois, des mises en chantier et du revenu par habitant. Le produit régional brut du Sud-Est des États-Unis est supérieur à celui de l'ensemble des pays industrialisés, sauf cinq, et cette région est à la tête des territoires des missions canadiennes aux États-Unis dans les six principaux segments de la vente au détail : aliments, vêtements, véhicules automobiles, ameublement, médicaments et loisirs. En 1996, la valeur des échanges de marchandises du Canada avec la région du Sud-Est des États-Unis s'établissait à 33,9 milliards de dollars CAN, les exportations ayant augmenté de 4,7 % pour atteindre 15,6 milliards de dollars CAN. Grâce à ses centres prospères de haute technologie (Atlanta, Huntsville, OakRidge, North Carolina Research

Triangle Park), au nombre croissant de sièges sociaux de sociétés répertoriées par le magazine *Fortune 500* qui s'y implantent (43 à l'heure actuelle) et à l'expansion rapide des industries de services professionnels (soins de santé, transports, communications), la région est une cible de choix pour la sollicitation d'investissements et le transfert de technologies. Le Sud-Est des États-Unis est, parmi l'ensemble des régions des États-Unis, celle qui bénéficie du plus grand potentiel de croissance, sur la base des répercussions qu'a eu sur elle l'accord Ciel ouvert et de l'expansion de l'activité relative aux affaires, à la population et à l'économie.

Dans le cadre du *Programme de l'expansion des affaires*, le consulat général à Atlanta et le consulat à Miami dirigent chaque année quelques 50 activités promotionnelles — dont des missions, des expositions nationales et régionales et des rapports sur les débouchés qu'offrent les marchés — dans le but de fournir aux PME canadiennes des renseignements pertinents sur les marchés et des noms de personnes-ressources dont elles ont besoin pour se maintenir et réussir en affaires dans le Sud-Est des États-Unis. Les secteurs prioritaires des missions canadiennes sont les télécommunications, l'informatique, les technologies environnementales, les matériaux de construction et le mobilier, les soins de santé, la biotechnologie, les produits alimentaires, la simulation et une vaste gamme de services (par exemple les finances, les transports et la conception). De plus, le consulat à Miami aide les entreprises canadiennes à tirer parti du centre important de services financiers, d'entreposage et de services que constitue la Floride et par lequel elles peuvent pénétrer les marchés de l'Amérique latine et des Caraïbes. Le Programme de l'expansion des affaires vise à attirer et à favoriser les investissements et à former des alliances stratégiques dans des créneaux de haute technologie, comme les télécommunications, la biotechnologie, les produits pharmaceutiques, la restauration des lieux et le secteur des services (centres d'appel). La mission a d'intenses activités de liaison et de promotion auprès des entreprises. Le Sud-Est des États-Unis compte de nombreux intermédiaires qui oeuvrent dans le secteur de l'investissement, comme des entreprises de capital de risque et des entreprises spécialisées dans le choix d'emplacements.

BOSTON

(Massachusetts, Vermont, New Hampshire, Maine et Rhode Island)

Le consulat général à Boston est responsable d'une région qui a des solides liens historiques avec le Canada, particulièrement avec le Québec et les provinces de l'Atlantique. La région forme un marché de 10 millions de personnes et est le lieu d'implantation de 23 parmi les 500 plus grandes sociétés répertoriées par le magazine *Fortune 500*. La Nouvelle-Angleterre constitue un bassin important de touristes pour le Canada, représentant plus de 1 million de visiteurs ou entre 10 et 15 % de tous les voyageurs américains qui viennent chaque année au Canada. Le commerce de marchandises entre la Nouvelle-Angleterre et le Canada est à la hausse. En 1996, la valeur des échanges s'élevait à 22,1 milliards de dollars CAN, les exportations de produits canadiens à destination de la Nouvelle-Angleterre s'établissant à 14,2 milliards de dollars CAN. La région se dégage de la récession économique à une cadence un peu plus lente que le reste des États-Unis, mais le commerce des services progresse rapidement, comme aussi l'intérêt pour la formation d'alliances stratégiques, les transferts de technologies, la propriété intellectuelle et l'investissement. La Nouvelle-Angleterre continue d'être à l'avant-garde de nombreuses nouvelles technologies, dont l'informatique, la biotechnologie, la technologie médicale et environnementale, les instruments de précision et les télécommunications. Une infrastructure moderne d'universités et d'établissements de recherche appuie solidement la croissance de nouvelles entreprises technologiques, dont la deuxième concentration d'entreprises de capital de risque en importance aux États-Unis, après Silicon Valley, en Californie.

Le Programme de l'expansion des affaires vise à accroître la part des sociétés canadiennes dans le marché régional et à les aider à devenir plus compétitives, à tirer parti des débouchés créés par l'ALÉNA et à attirer les sociétés technologiques et les investisseurs au Canada. Le Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) et d'autres activités telles que des conférences et des séminaires sur la formation d'alliances stratégiques, les possibilités offertes par le commerce et l'investissement, les missions et les foires commerciales serviront à atteindre ces objectifs. Les principaux secteurs d'activité d'importance pour le Canada sont les services, l'environnement, les matériaux de construction, les produits de consommation, les produits du poisson et les produits alimentaires. L'accent est également mis sur la collecte de renseignements sur les marchés et la publication de rapports sur les occasions d'affaires dans les principaux secteurs d'activité.

BUFFALO

(partie nord-ouest de l'État de New York, Pennsylvanie, excluant la région de Philadelphie, et la Virginie-Occidentale)

Le territoire du consulat général à Buffalo forme un marché de près de 16 millions de personnes et est le lieu d'implantation de 33 des 500 plus grandes sociétés répertoriées par le magazine *Fortune 500*, dont huit sont situées dans la partie nord de l'État de New York. La valeur des échanges entre le Canada et l'État de New York a dépassé 32 milliards de dollars CAN en 1996 — dont des exportations de 20,3 milliards de dollars CAN, un tiers desquelles étaient destinées à la partie nord de l'État de New York. En 1996, les échanges entre le Canada et la Pennsylvanie se sont élevés à 13 milliards de dollars CAN et, en gros, s'équilibraient, tandis que le commerce bilatéral avec l'État de la Virginie-Occidentale s'est établi à 1,4 milliard de dollars CAN et que les exportations canadiennes se sont soldées par un léger excédent. Plus de 20 millions de véhicules franchissent chaque année la frontière pour entrer dans ce territoire. La région est un important corridor économique canado-américain, dont les points d'ancrage sont Buffalo, Rochester, Hamilton et Toronto. Les secteurs importants sont la technologie de l'information, les télécommunications, les produits médicaux, les services et le tourisme. D'importants bureaux de district et des courtiers en douane sont implantés le long de la frontière de ce territoire. La région de Buffalo est le premier arrêt transfrontalier pour une majorité de nouveaux exportateurs canadiens.

Les responsables du *Programme de l'expansion des affaires* cherchent donc à étendre leurs activités de formation sur l'exportation aux petites entreprises de l'Ontario et du Québec. Le Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) chapeaute plus de 20 missions éducatives annuelles et des exposés dans une vingtaine d'endroits au Canada. Le programme est également axé sur les questions d'accès au marché. Les conseillers juridiques, les courtiers et les entreprises de transports ainsi que les organismes publics américains de réglementation sur le territoire apportent une aide inestimable au Canada, car ils lui permettent de faire le point sur ces questions. Les activités de développement des investissements, de liaison, de promotion et de formation de partenariats stratégiques s'appliquent également à la région de Pittsburgh — où il y a une concentration de matériel et de services de fabrication, notamment dans les secteurs de l'environnement et de l'informatique — et à la région de Rochester, où il y a une

concentration d'entreprises de technologies de l'information et d'optoélectronique, dont de grandes sociétés qui comptent de grosses installations de R-D comme Bausch & Lomb, Kodak et Xerox.

NEW YORK et PRINCETON

(partie est de l'État de New York, New Jersey et Connecticut)

Le territoire du consulat général à New York forme un marché de 30 millions de personnes. En 1996, ces trois États représentaient 22 des 206 milliards de dollars CAN d'exportations canadiennes de marchandises à destination des États-Unis. La région est le plus important bassin de touristes, quelque 9 millions de personnes en provenance de ce territoire ayant dépensé près de 1 milliard de dollars CAN au Canada en 1996. Le territoire est le lieu d'implantation de près de 25 % des sièges sociaux de grandes sociétés américaines (dont 115 des 500 plus grandes sociétés répertoriées par le magazine *Fortune 500*) et d'entreprises qui ont de gros budget pour effectuer de la R-D. Dans cette région, il y a plusieurs sièges sociaux nord-américains d'importantes multinationales européennes et japonaises. Dans les secteurs des technologies de l'information et des sciences de la vie, il y a d'importantes installations de haute technologie et de R-D regroupées dans la région de New York et de Princeton. Centre international des affaires et des finances et lieu d'implantation de trois grandes chaînes de télévision américaines et de grands conglomérats des médias et du monde du spectacle de même que de prestigieux établissements d'enseignement et d'institutions culturelles, la région est d'une importance capitale pour le Canada. De nombreux organismes du secteur privé américain, comme la Business Round Table, le Business Council on International Issues et la American Association of Exporters and Importers ont leur siège social à New York. En outre, des agences de tourisme de plus de 90 pays y sont établies.

Les responsables du *Programme de l'expansion des affaires* fournissent des études de marché, organisent des missions commerciales, assurent la participation de différents intervenants aux foires commerciales de calibre mondial, répondent aux demandes de renseignements et se tiennent au courant des nouveaux règlements et de l'évolution du marché dans des secteurs donnés. Ils mettent également l'accent sur les exportations de produits à valeur ajoutée sur des marchés spécialisés et dans le secteur de la haute technologie. Dans le cadre de ce programme, on favorise le développement des investissements au moyen d'activités de liaison et de

promotion auprès des entreprises, de séminaires et de tables rondes sur les partenariats. On essaie d'attirer l'investissement direct en répondant aux besoins des investisseurs et en informant les grandes sociétés et les investisseurs en capital de risque des possibilités d'investissement. Les activités du programme sont axées sur les secteurs des produits pharmaceutiques, de la biotechnologie, des appareils médicaux, des produits chimiques, des technologies de l'information (télécommunications, logiciels, multimédias) et de l'environnement. Les activités de liaison visent, entre autres, les spécialistes des services de banque d'investissement, les investisseurs en capital de risque, les entreprises spécialisées dans le choix d'emplacements et de reimplantation et les sociétés immobilières.

WASHINGTON

(district de Columbia, Delaware Valley, partie est de l'État de la Pennsylvanie, Maryland et Virginie)

L'Ambassade du Canada à Washington couvre une région d'environ 20 millions d'habitants qui englobe quelques-unes des zones métropolitaines où la croissance est la plus rapide aux États-Unis. La valeur des échanges bilatéraux avec la région s'est établie à environ 16 milliards de dollars CAN en 1996. Grâce à la croissance et au revenu élevé par habitant, le secteur de la vente au détail de la région est demeuré solide, avec des ventes au détail sur la côte Atlantique moyenne correspondant à près de 10 % du total national. Le territoire est le lieu d'implantation du siège social de 60 des 500 plus grandes sociétés répertoriées par le magazine *Fortune 500*, dont quelques-unes ont de gros budgets pour la R-D. Au nombre des grandes sociétés, il y a Mobil Oil, MCI Communications, Lockheed-Martin, US Airways, Unisys, Marriott International, Hershey Foods et Dupont. Les principaux secteurs d'activités sont les technologies de l'information (dont les télécommunications), les sciences de la vie, l'agroalimentaire, l'aérospatial et la défense. La grande région de Washington est elle aussi le lieu d'implantation de la majorité des quelque 7 500 associations nationales commerciales, professionnelles et techniques et autres associations de gens d'affaires qui offrent de nombreuses possibilités de réseautage et d'occasions d'affaires. Les grands marchés que constituent les organismes internationaux, tels que la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement, et les achats qu'effectue l'État américain dans les secteurs de la défense et de la fonction publique, offrent de nombreuses possibilités inexploitées de sous-traitance et de formation de coentreprises. Les solides secteurs que forment

les produits agroalimentaires et les produits de consommation, qui se sont développés grâce au revenu élevé par habitant de la région, offrent eux-aussi de nombreuses possibilités d'investissement pour les Canadiens.

Le *Programme de l'expansion des affaires*, au moyen d'activités spéciales de promotion et de prospection de l'investissement, vise à exploiter les possibilités de formation de partenariats d'investissement et de technologie qu'offrent les importantes grappes de haute technologie de la région dans les secteurs des technologies de l'information et des sciences de la vie. Il existe aussi, pour les grappes canadiennes de haute technologie qui ont des intérêts similaires, des possibilités d'établir des liens. Bon nombre des grandes entreprises américaines de technologie de l'information, des télécommunications, de l'espace et de la géomatique et des centres de technologie américains sont implantés dans cette région. Ces secteurs à valeur ajoutée présentent de nombreuses possibilités de collaboration en sciences et en technologie (S&T) grâce au nombre d'établissements et d'universités (comme la NASA et l'université Johns Hopkins), de laboratoires de recherches privés et publics et de centres d'excellence de technologie de pointe que compte la région. Les entreprises de biotechnologie, de soins de santé et de produits pharmaceutiques offrent toutes sortes de possibilités d'investissement en R-D pour les entreprises canadiennes qui souhaitent former des coentreprises, effectuer conjointement des recherches et développer des produits. La mission canadienne a d'intenses activités de liaison et de promotion auprès des entreprises et des établissements de R-D.

CORRIDOR DU MIDWEST AMÉRICAIN

CHICAGO

(Illinois, Wisconsin, Missouri, et cinq comtés de l'Indiana)

Bien que la superficie de la région dont est responsable le consulat général à Chicago corresponde à environ la moitié seulement de celle de l'Ontario, on y compte 22 millions d'habitants. Située dans le « Centre manufacturier de l'Amérique », la région a subi un extraordinaire virage économique ces dix dernières années, alimenté par la décroissance des sociétés et une vaste campagne de marketing. Chicago est aujourd'hui au cœur de la « zone de croissance », un centre de services professionnels et de technologie manufacturière moderne. La région

est particulièrement intéressante pour le Canada en raison de son importance politique et économique et des vastes échanges, mouvements d'investissements et afflux touristiques. L'an dernier, près de 1 million d'habitants de cette région sont venus au Canada, procurant environ 800 millions de dollars CAN de recettes additionnelles à l'économie canadienne. Le commerce bilatéral avec le Canada a atteint 37 milliards de dollars CAN en 1996, faisant du Midwest un des plus importants marchés mondiaux pour les produits canadiens. Les futurs débouchés pour le Canada sont nombreux : les achats annuels que doivent effectuer 22 000 entreprises manufacturières en Illinois seulement dépassent 125 milliards de dollars US; un tiers du PNB américain est produit dans un périmètre de 300 milles de Chicago; et le territoire de la mission est le lieu d'implantation de 61 sociétés inscrites au classement *Fortune 500*, dont beaucoup possèdent un potentiel important au chapitre du commerce et de l'investissement. La région est un important centre financier : on y trouve le Chicago Mercantile Exchange, le Chicago Board of Trade, de grandes sociétés d'investissement en capital de risque, des banques internationales et des entreprises spécialisées dans le choix d'emplacements.

Le Programme de l'expansion des affaires est axé sur une vaste gamme de services à des clients des deux côtés de la frontière, dont la prestation de renseignements sur les marchés et d'information commerciale, la promotion des intérêts commerciaux et la conclusion de partenariats ciblés. Parmi les secteurs prioritaires, on compte les technologies de fabrication de pointe, les technologies de l'information, les produits agricoles et alimentaires, les produits et services environnementaux, les soins médicaux et les soins de santé, les produits de consommation et les transports. On veille tout particulièrement à aider les nouveaux exportateurs canadiens à se développer. La promotion des alliances stratégiques est la pièce maîtresse du Programme de l'expansion des affaires. En travaillant avec des organismes partenaires des deux côtés de la frontière, le Centre d'alliances stratégiques de la mission a assuré la conclusion de partenariats et d'alliances stratégiques entre des entreprises canadiennes et américaines. La mission administre également un vaste programme de visites, de liaison et de promotion auprès des entreprises dans le but de promouvoir l'investissement dans de nouvelles installations et l'expansion au Canada de grandes sociétés américaines. Les activités de liaison visent aussi les entreprises spécialisées dans le choix d'emplacements et de réimplantation, les banques d'investissement et les sociétés de capital de risque.

DALLAS

(Texas, Oklahoma, Arkansas, Louisiana, Kansas et Nouveau-Mexique)

Le territoire du consulat général à Dallas forme un marché en expansion rapide de près de 36 millions de personnes. Le Texas surpasse New York, qui s'inscrit deuxième parmi les États les plus peuplés, Dallas/Fort Worth étant une des régions urbaines qui connaissent la croissance la plus rapide aux États-Unis. Depuis 1988, plus de 300 entreprises, dont Exxon, J.C. Penney, Quaker State, Blockbuster, Union Pacific, GTE et Pizza Hut, ont transféré leur siège social dans la région, laquelle est aujourd'hui le lieu d'implantation de 48 sociétés inscrites au classement *Fortune 500*. En 1996, le commerce bilatéral avec la région a atteint 24 milliards de dollars CAN et dépassé la valeur des échanges avec le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne réunis. Depuis le coton et le bétail jusqu'au pétrole et au gaz, la région a une solide base économique. C'est dans cette région qu'il y a la plus forte concentration mondiale de sociétés de pétrole, de gaz naturel et de pipelines. Il s'agit également de la première région de production de gaz naturel des États-Unis. On y dénombre d'importantes installations militaires; des entreprises prospères de haute technologie de calibre mondial dans les secteurs des technologies de l'information, des sciences de la vie et de l'aérospatiale; des établissements de santé réputés à l'échelon mondial; et une capacité de R-D de grand prestige regroupée dans les corridors de Dallas/Austin/Forth Worth, Houston/San Antonio et Richardson/Plano.

Le Programme de l'expansion des affaires offre des services de soutien aux PME canadiennes au moyen de foires, de missions commerciales et de visites de liaison et de promotion auprès d'entrepreneurs dans le but de favoriser les transferts de technologie, les mouvements d'investissements et la création de nouveaux emplois au Canada. Le programme est axé sur la promotion des technologies de pointe et de nouveaux services dans des secteurs industriels comme la technologie de l'information, les technologies de fabrication de pointe, l'environnement, la biotechnologie et les produits médicaux et de soins de santé. En outre, la mission met l'accent sur la collecte de renseignements sur les marchés et l'établissements de rapports pour l'industrie canadienne, sur le développement de stratégies de commercialisation pour tirer parti de l'ALÉNA et sur la vente et l'acquisition de nouvelles technologies au moyen de partenariats stratégiques.

DETROIT

(Michigan, Ohio, Indiana et Kentucky)

En 1996, le territoire du consulat général à Detroit représentait près de 33 % (118,9 milliards de dollars CAN) de la valeur des échanges de marchandises entre le Canada et les États-Unis. La région forme un marché de 30,5 millions de personnes et est le lieu d'implantation de 54 sociétés inscrites au classement *Fortune 500*, dont trois des dix premiers grands investisseurs étrangers au Canada. Trois des quatre États avoisinent les Grands Lacs, et les mouvements transfrontières entre l'Ontario et le Michigan représentent la plus grande part des échanges bilatéraux et du nombre de visiteurs entre le Canada et les États-Unis. L'automobile est la plus grande industrie, d'une importance majeure pour l'économie canadienne. Le consulat général suit de très près l'évolution de cette industrie et rend compte des tendances ou des changements dans les décisions sur les marchés, la sélection des fournisseurs, la fabrication et les investissements. Parmi les autres secteurs importants, il y a les métaux primaires, le caoutchouc et les matières plastiques, les produits chimiques et pharmaceutiques, les produits agroalimentaires, les matériaux de construction, les technologies de fabrication de pointe, les technologies de l'information (télécommunications, ordinateurs), les produits et services environnementaux, une vaste gamme de produits de consommation et une grande variété de services professionnels. En 1996, quelque 1,2 millions d'habitants de cette région sont venus au Canada, procurant près de 1 milliard de dollars CAN dans l'économie du Canada.

Le *Programme de l'expansion des affaires* est très élaboré et vise à promouvoir l'exportation de produits et services canadiens aux États-Unis, en mettant l'accent sur la formation d'alliances stratégiques entre les sociétés et sur les transferts de technologies. Une vaste gamme d'activités de promotion de l'investissement sont inscrites au Programme. La mission canadienne a d'intenses activités de liaison et de promotion auprès d'entrepreneurs de la région. Comme il s'agit d'une région voisine, le Canada coopère beaucoup avec les services douaniers américains et les services américains d'immigration et de naturalisation en application de l'ALÉNA. En complément des services mentionnés précédemment, des activités sont réalisées pour défendre les intérêts commerciaux et aider à résoudre les différends commerciaux qui nuisent au commerce international.

MINNEAPOLIS

(Colorado, Iowa, Minnesota, Montana, Nebraska, Dakota du Nord/Dakota du Sud et Wyoming)

Le territoire du consulat général à Minneapolis représente 20 % de la superficie totale des États-Unis et sa population correspond à la moitié de celle du Canada. Le territoire avoisine cinq provinces canadiennes (de l'est de la Colombie-Britannique au nord-ouest de l'Ontario). Le Minnesota, État le plus peuplé de la région (4,5 millions d'habitants dont la moitié habite dans la région métropolitaine de Minneapolis-St. Paul), a beaucoup de points en commun avec le Canada. La région s'inscrit troisième, derrière le Japon, parmi les partenaires commerciaux du Canada. En 1996, le Minnesota a échangé 7,7 milliards de dollars CAN de biens avec le Canada, soit une hausse de 6 % par rapport à 1995. Les touristes du Minnesota en visite au Canada procurent de nombreuses retombées pour l'économie canadienne. Au Minnesota, les entreprises de haute technologie ont fait leur entrée dans des secteurs traditionnels comme l'agriculture et la fabrication manufacturière et sont les locomotives de l'économie à la fois de l'État et de la région. Le Minnesota est le lieu d'implantation de 32 sociétés inscrites au classement *Fortune 500*, parmi lesquelles on compte quelques-unes des entreprises phares dans les secteurs des technologies de l'information et des sciences de la vie (appareils médicaux), comme Honeywell, Unisys, Cray Research, Control Data et Medtronic (toutes des entreprises qui exercent des activités au Canada) et la plupart des géants de l'industrie agroalimentaire (Cargill, Pillsbury, General Mills, International Multifoods, Hormel, Land O'Lakes). D'autres grandes sociétés ont établi leur siège social dans cet État : 3M et Carlson Companies, la première société au monde d'accueil, de voyages et de mise en marché. Dans la région, on dénombre également diverses sociétés d'assurances et autres intermédiaires financiers.

Les responsables du *Programme de l'expansion des affaires* ont récemment recentré leurs opérations sur l'atteinte des objectifs des activités axées sur l'emploi, la croissance et l'investissement. Les secteurs prioritaires actuels sont l'agroalimentaire, les produits de consommation, la médecine, la biotechnologie et l'environnement. La mission canadienne a des relations de travail étroites avec ses pendants fédéraux et provinciaux dans les Prairies et dans le nord-ouest de l'Ontario, collabore actuellement au programme de formation des exportateurs et insiste sur l'importance d'aider les exportateurs et d'en former de nouveaux (NEEF).

Des activités de liaison et de promotion et de partenariats, dont la gestion d'un Centre d'alliances stratégiques, font partie intégrante du vaste Programme de l'expansion des affaires de la mission. Une vaste promotion des intérêts commerciaux, dont la participation au conseil commercial Canada-Minnesota — composé de plus de 75 entreprises et dont le nombre s'accroît — est la principale tribune bilatérale des intérêts commerciaux du Minnesota et du Canada.

CORRIDOR DE L'OUEST

LOS ANGELES, SAN FRANCISCO et SAN JOSE

(Californie du Sud/Californie du Nord, Arizona, Utah, Nevada et Hawaï)

Les intérêts du Canada sur le territoire du consulat général à Los Angeles sont concentrés en Californie, État de 31 millions d'habitants et septième économie en importance dans le monde. En 1996, la valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et la Californie s'est élevée à 18,5 milliards de dollars CAN. La Californie est, et de loin, le plus important marché pour le gaz naturel canadien aux États-Unis. L'économie de la Californie représente une part fortement disproportionnée de la production nationale américaine dans des secteurs d'intérêt stratégique pour le Canada, comme les technologies de l'information, la biotechnologie, l'aérospatiale et la défense, et dans les industries américaines du spectacle et de la culture, qui occupent une position dominante dans le monde. La Californie est également le lieu d'implantation de la plus grande concentration de sociétés d'investissement en capital de risque aux États-Unis, desservant surtout les entreprises de matière grise situées dans les grappes de haute technologie de l'État. Fait important, la Californie demeure la principale vitrine des États-Unis sur l'Orient et a de solides liens économiques et sociaux avec le Mexique. En 1995, quelque 900 000 visiteurs du territoire de la mission canadienne à Los Angeles ont injecté environ 450 millions de dollars CAN dans l'économie canadienne. En 1996, la Californie du Sud a été le point central de la campagne promotionnelle de plusieurs millions de dollars lancée par la Commission canadienne du tourisme.

Les secteurs prioritaires du *Programme de l'expansion des affaires* au consulat général à Los Angeles et de ses deux bureaux satellites sont les transports, les technologies environnementales, les appareils médicaux, les aliments transformés, les communications, les logiciels, l'aérospatial, la

conception de bâtiments et les matériaux, la réalisation de films et la production télévisuelle, la biotechnologie (régions de San Diego et de la Baie de San Francisco), les technologies de l'information (régions de San Jose et de San Diego), le multimédia et l'environnement (région de San Francisco). La promotion de l'investissement vise, entre autres, à joindre les activités de « jumelage » et de « liaison » avec ces secteurs et à ce que tous les bureaux du consulat fournissent des services de soutien aux entreprises canadiennes qui cherchent à former des alliances et des coentreprises sur le territoire.

SEATTLE

(Washington, Idaho, Oregon et Alaska)

Le territoire du consulat général à Seattle forme un marché de 10 millions de personnes. La valeur du commerce bilatéral avec ce territoire s'est élevée à 16,1 milliards de dollars CAN en 1996. Ce territoire est le lieu d'implantation de onze sociétés inscrites au classement *Fortune 500*. L'économie de l'État de Washington, de l'Oregon et de l'Idaho continue de surpasser les moyennes nationales, et il y a un déplacement de l'activité de la Californie et d'autres régions des États-Unis vers le Nord-Ouest Pacifique. La croissance future de la région, notamment de l'État de Washington, repose encore dans une large mesure sur le succès de la société Boeing — quoique à un degré moindre avec la croissance de Microsoft et d'autres entreprises de haute technologie sur le territoire, dont quelque 2 000 sociétés de logiciels et plus de 600 entreprises du secteur de l'électronique. La région occupe également un rang élevé parmi les nombreux secteurs de la production agricole, et l'État de Washington s'inscrit sixième à l'échelon national pour la concentration de sociétés de biotechnologie. La gestion environnementale offre plusieurs nouvelles possibilités pour les sociétés des créneaux technologiques. Le Nord-Ouest Pacifique est au premier rang mondial pour le nombre de voyageurs qui visitent l'Ouest canadien. L'État de Washington se place troisième parmi tous les États américains pour le nombre de visiteurs qui viennent au Canada.

Le *Programme de l'expansion des affaires* est axé sur la promotion du commerce et la collecte de renseignements sur les marchés des secteurs de grande priorité comme l'aérospatiale, la santé et la médecine, l'informatique, les matériaux de construction, l'agriculture et les produits alimentaires. En plus de l'importance accordée aux nouveaux exportateurs canadiens dans la région, la mission canadienne administre un vaste programme d'expansion des affaires. La mise sur

Le pied d'un Centre d'alliances stratégiques permettra d'accroître les possibilités de formation de partenariats pour les PME canadiennes de haute technologie. Les activités de liaison et de promotion servent également à faciliter l'établissement de liens entre les centres de haute technologie et les établissements de R-D des deux côtés de la frontière.

STRATÉGIE POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT DES ÉTATS-UNIS

ANNEXE II

L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL ET SA SOLLICITATION

L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL

Le rôle de l'investissement international

- Historiquement, les entreprises n'investissaient qu'après avoir établi une relation commerciale.
- Aujourd'hui, les échanges commerciaux suivent l'investissement; les sociétés investissent pour faciliter les échanges commerciaux. L'investissement est devenu critique pour positionner une entreprise de manière qu'elle puisse faire des échanges commerciaux.
- On crée des filiales pour franchir des barrières et établir une entreprise à l'intérieur d'un marché. Cela permet à cette dernière de faire plus facilement des échanges commerciaux sur ce marché (par exemple en fournissant à la filiale des pièces ou de la technologie), mais, si la filiale connaît du succès, elle peut alors réexporter vers d'autres marchés et même vers le marché du pays d'origine.
- Aujourd'hui, l'investissement ne comporte pas seulement le flux de fonds : il comprend aussi des partenariats, le transfert de technologie et l'engagement de compétences.
- L'investissement dans un partenariat devient de plus en plus une façon de pénétrer les marchés étrangers. Les coentreprises avec des associés sur un marché cible peuvent permettre à une entreprise de prendre pied sur ce marché.
- L'investissement dans des partenariats internationaux peut être critique pour les petites entreprises qui cherchent à exporter. De tels partenariats leur fournissent la compétence et les ressources dont elles ont besoin pour

réussir. Par exemple, il devient de plus en plus courant pour les petites entreprises d'établir un rapport de fournisseur avec de grandes sociétés. Quand la grande société s'installe sur un marché, elle y amène ses petits fournisseurs.

Le besoin d'investissement du Canada

- Notre marché ne produit pas suffisamment de capital pour fournir les investissements importants nécessaires pour maintenir notre compétitivité internationale. Cela est vrai non seulement pour la fabrication et l'exploitation des ressources, mais aussi dans les domaines où il y a innovation technologique. Actuellement, il est extrêmement coûteux de mettre au point des technologies révolutionnaires, et les sociétés doivent obtenir le soutien d'investisseurs pour financer les efforts de développement critiques et partager les coûts de la R-D (par exemple pour les produits pharmaceutiques).
- Dans certains cas, l'investissement de capitaux doit être augmenté par un investissement dans des partenariats de recherche. Par exemple, le développement de la prochaine génération de micro-processeurs est un projet qui coûtera des milliards de dollars et qui dépasse les capacités financières de toute entreprise, à plus forte raison de toute société canadienne. Northern Telecom a abandonné ses efforts en vue de développer elle-même des semi-conducteurs et elle conclut des ententes de partenariat avec Motorola pour le développement des circuits intégrés dont elle a besoin. Les sociétés canadiennes devront attirer des partenaires de recherche internationaux pour suivre les progrès au niveau du développement dans les technologies de pointe.
- De plus, le rythme du changement technologique est aujourd'hui si rapide que les sociétés ont peu de temps pour passer du développement à l'exploitation commerciale. Elles ont besoin d'investissement pour commercialiser l'innovation plus rapidement, car obtenir le financement à partir de leurs activités internes sera impossible ou prendra tout simplement trop de temps.
- Le Canada a aussi besoin d'une bonne entrée d'investissement pour équilibrer ses sorties d'investissement. Comme les sociétés canadiennes ont grossi et prospéré, elles ont investi une partie de leurs gains à l'étranger pour appuyer les échanges commerciaux internationaux et les activités de développement. Ici encore, Northern Telecom offre un excellent exemple.

Le marché canadien ne peut supporter seul un géant des télécommunications de classe mondiale; Northern Telecom a donc transféré une plus grande quantité de ses activités de commercialisation et de fabrication à l'étranger (tout en gardant au Canada une bonne partie de son activité de R-D à forte valeur ajoutée). Cette sortie d'investissement par Northern Telecom est une conséquence naturelle du fait que la société est devenue une entreprise d'envergure mondiale qui réussit, mais l'économie canadienne doit aussi attirer une entrée d'investissement correspondante pour maintenir un lien sain et équilibré avec l'économie mondiale.

- L'investissement peut être particulièrement important pour nos PME, qui ont besoin de capital additionnel pour développer la capacité de production dont elles ont besoin pour desservir les marchés étrangers concurrentiels.

La concurrence pour l'investissement

- La masse mondiale de capital d'investissement fait face à une demande croissante : la concurrence internationale pour l'investissement s'est intensifiée depuis dix ans.
- Les administrations publiques, à tous les niveaux, se font concurrence pour obtenir de l'investissement international afin de développer les capacités locales et d'appuyer la création d'emplois. Actuellement, il y a littéralement des milliers de paliers d'administration qui se font concurrence pour attirer les investisseurs.
- L'entrée récente des économies du bloc soviétique a augmenté de façon spectaculaire le nombre de pays à la recherche de l'investissement étranger.
- Le Canada ne peut se permettre de rester inactif devant cette situation. Sans tenir compte des autres facteurs, avec l'expansion probable de l'ALÉNA en Amérique latine, le centre de gravité des affaires se déplacera vers le Sud et le Canada risque d'être marginalisé comme endroit où investir.

Ce que les investisseurs recherchent

- Les investisseurs internationaux recherchent les facteurs qui contribueront à l'avantage concurrentiel de leur entreprise.
- La définition de ce qui constitue un avantage concurrentiel varie d'une société à l'autre et dépend de la nature de l'entreprise. Pour certaines, l'accès aux marchés, les faibles coûts de la main-d'oeuvre ou de l'énergie sont critiques. Pour d'autres, un régime fiscal favorable, l'accès à une main-d'oeuvre très

compétente ou à des infrastructures de transport et de télécommunications d'avant-garde est décisif. Chaque société recherche un ensemble distinct de caractéristiques qu'elle juge essentielles pour son propre succès.

- En plus de ces caractéristiques, les investisseurs recherchent la stabilité, un environnement accueillant et une structure politique, juridique, sociale et économique qui favorise la conclusion d'affaires concurrentielles et rentables.

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION ET DE PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT

On énumère, ci-dessous, des techniques générales de commercialisation et de promotion, en décrivant sommairement une gamme étendue d'activités de promotion de l'investissement, dont un bon nombre sont réalisées dans les missions du MAÉCI aux États-Unis. Les techniques portent sur une promotion générale ou établie sur une base étendue, sur des campagnes ciblées, sur des services de partenariat et d'appariement et sur le traitement des demandes de renseignements relatives à l'investissement. On souligne aussi les facteurs à plus long terme qui ont une influence sur l'investissement, comme la recherche et le développement et une relation de travail plus étroite avec les spécialistes du choix d'emplacements et de réimplantation et d'entreprises immobilières aux États-Unis.

Les activités actuellement utilisées pour promouvoir l'investissement peuvent être regroupées en quatre catégories principales et sont décrites ci-après:

Promotion générale

Activités proactives destinées de façon générale aux gens d'affaires, aux membres de la communauté financière et aux investisseurs, afin de les sensibiliser davantage au climat d'investissement favorable du Canada et de modifier leur opinion à l'égard des possibilités d'investissement.

Promotion ciblée

Activités proactives qui ont pour but d'accroître la confiance des investisseurs étrangers dans le Canada et de mieux leur faire connaître les avantages qu'il y a à faire des affaires et à se développer au Canada dans le contexte de l'ALÉNA. Cependant, les activités de promotion visent un groupe d'investisseurs déjà choisis en raison de leurs secteurs d'activité ou parce qu'ils font déjà des affaires au Canada. Comme l'approche est ciblée et plus restreinte que celle à laquelle sont destinées les activités de promotion générale, le rendement par client

sera vraisemblablement élevé, car les clients du groupe cible sont déjà ouverts à l'idée d'investir à l'étranger, quoique pas nécessairement au Canada.

Services aux investisseurs étrangers

Activités réactives, c'est-à-dire des activités qui sont réalisées en réponse à des demandes de renseignements précises, qui découlent bien souvent d'activités de promotion générale et ciblée.

Services de partenariat et d'appariement

Activités proactives ou réactives (en réponse à une demande de recherche de partenaire). Ces services sont particulièrement utiles lorsqu'il s'agit d'attirer des investissements dans le domaine des technologies de pointe et pour la réalisation d'activités qui requièrent du capital de risque.

Faire mieux connaître aux investisseurs les avantages du Canada

Le Canada possède des avantages fort intéressants et on ne doit pas hésiter à faire valoir ces avantages chaque fois que l'occasion se présente, particulièrement par suite des constatations faites en 1997 par KPMG et des messages de « bonne nouvelle » à propos des avantages du Canada au niveau des coûts des entreprises (voir l'élément 12 ci-dessous). Voici certaines des raisons les plus souvent citées par les investisseurs internationaux à propos des avantages qu'offre le Canada si l'on veut s'y installer:

1. niveau d'instruction élevé et qualité de la main-d'oeuvre;
2. stabilité politique du Canada en tant que démocratie développée;
3. le faible taux de criminalité;
4. système national de soins de santé;
5. infrastructure bien établie;
6. politique financière avantageuse encourageant l'investissement et le libre-échange;
7. abondance des richesses naturelles et les faibles coûts de l'énergie;
8. proximité des États-Unis et accès facile à cet immense marché grâce à l'ALÉNA;
9. compétitivité que permet la faiblesse du dollar canadien;
10. appui des expatriés étrangers; en d'autres mots, la présence au Canada de nombreux gens d'affaires et citoyens des États-Unis et d'autres expatriés aide à ouvrir la voie à l'investissement étranger. L'accueil chaleureux que le Canada réserve aux nouveaux arrivants de nombreux pays et le respect qu'il témoigne envers ces personnes sont des avantages souvent mentionnés par des dirigeants d'entreprises étrangères établies au Canada. Un bon nombre de ces dernières ayant aussi un siège social établi aux États-Unis et dirigé par des expatriés.

Plusieurs autres avantages que l'on trouve au Canada sont largement reconnus :

11. collectivité de recherche-développement bien établie;
12. salaires et coûts de revient de l'entreprise compétitifs, comme en témoigne l'étude réalisée en 1997 par la société KPMG* et qui compare les coûts de localisation des entreprises au Canada, aux États-Unis et en Europe dans huit secteurs;
13. environnement moins porté vers les litiges que ce n'est le cas aux États-Unis; et
14. une des meilleures qualités de vie au monde.

* Le choix concurrentiel - Une comparaison des coûts des entreprises au Canada, en Europe et aux États-Unis, KPMG, octobre 1997

Accroître la confiance des investisseurs étrangers dans le Canada

Pour donner confiance aux investisseurs étrangers et les convaincre que le Canada est un bon endroit où investir, il faut constamment faire valoir les « raisons d'investir » énumérées ci-dessus. Il est tout aussi important d'attirer leur attention sur l'excellente performance de l'économie canadienne, la faible inflation, la croissance des investissements des entreprises, les points forts dans les secteurs de la fabrication et des services à forte intensité de connaissances et les politiques gouvernementales, qui font toujours bon accueil à l'investissement étranger.

Le climat d'investissement est un facteur déterminant dans les décisions d'investissement. Bien que les avantages liés au fait d'investir au Canada l'emportent de beaucoup sur les inconvénients, les investisseurs ont mentionné certains obstacles, dont les suivants : impôts élevés, formation et perfectionnement professionnel, immigration des gens d'affaires et difficultés liées à l'obtention d'un visa, accès au marché, questions relatives à la réglementation, par exemple approbation des médicaments et crédits d'impôt et refus fiscaux au titre de la R-D. Ces questions, entre autres, sont systématiquement examinées et résolues autant que possible, afin que le Canada puisse continuer à offrir un climat d'investissement sans pareil.

Attirer de nouveaux investissements étrangers

Le choix du moment peut aussi être d'une importance cruciale, et les secteurs choisis doivent répondre non seulement aux besoins des Canadiens, mais également à ceux des investisseurs étrangers en fonction de leur stade de développement ou de croissance à l'étranger. Aux États-Unis,

les sociétés sont très concentrées et diversifiées. Par exemple, les sections de la promotion de l'investissement de notre ambassade et de nos consulats (y compris les bureaux satellites) ont visé, dans le cadre de leurs programmes de visites, de liaison et de promotion auprès des sociétés, les principales entreprises établies aux États-Unis qui oeuvrent dans les sciences de la vie (y compris les produits pharmaceutiques, les produits agrobiologiques, l'environnement), les communications (y compris les arts, les médias, l'édition), les technologies de l'information (y compris les télécommunications, les semiconducteurs, le logiciel et le matériel), la transformation des aliments, l'aérospatial, l'énergie, les produits pétrochimiques, les mines, les forêts et les matériaux de construction.

Les critères utilisés pour le choix des entreprises basées aux États-Unis (y compris les sièges sociaux nord-américains de multinationales européennes et japonaises) à rencontrer dans ces secteurs sont appuyés par la promotion auprès des entreprises et par des analyses effectuées par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (y compris les missions en Asie, en Europe et aux États-Unis), par Industrie Canada et par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Ces critères sont aussi appuyés par la recherche complémentaire effectuée par le programme Partenaires pour l'investissement au Canada (PIC) qui indique que ces multinationales ont :

- élaboré une stratégie dynamique d'investissement en Amérique du Nord, qu'elles affichent d'excellents résultats au chapitre de la R-D, qu'elles exportent beaucoup vers le Canada, vers l'Amérique du Nord ou vers des marchés tiers;
- qu'elles font preuve de leadership et d'innovation dans leurs secteurs respectifs, y compris des technologies ou processus complémentaires; et
- qu'elles sont d'une taille raisonnable et connaissent une croissance durable.

Les activités du PIC seront concentrées sur un certain nombre de multinationales ciblées qui semblent présenter les meilleures possibilités d'investissement au Canada. Le fait que trois sous-ministres fédéraux agissent en qualité de « promoteurs » du Canada aux États-Unis (un pour chacun des trois principaux corridors Nord-Sud) et rencontrent des investisseurs de grandes multinationales enrichira ce programme. Ces mesures seront complétées par des campagnes propres à un secteur dans l'agroalimentaire, les technologies de

l'information (par exemple les semiconducteurs) et les sciences de la vie, auxquelles participeront des partenaires d'Équipe Canada.

Retenir et accroître les investissements existants

Les bénéficiaires réinvestis représentent environ 60 % de l'accumulation du capital, ce qui souligne l'importance d'encourager les entreprises à étendre leur activité au Canada. Les conclusions de l'étude menée en 1997 par KPMG soulignent que les coûts compétitifs des entreprises au Canada contribuent effectivement à des rendements plus élevés et à des bénéficiaires nets intéressants. Un des meilleurs arguments dont le Canada dispose pour amener de nouveaux investisseurs internationaux à penser à investir au Canada est de mentionner les plus de 4 580 filiales de multinationales étrangères (y compris 2 100 filiales américaines) de plus de 50 % des entreprises faisant partie de la liste *Fortune 500* qui ont déjà des activités au Canada et qui desservent le marché nord-américain et d'autres marchés mondiaux à partir du Canada. La moitié des exportations du Canada et les trois quarts de ses exportations de marchandises fabriquées sont produites par des filiales de sociétés étrangères établies au Canada.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), Industrie Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada, le programme Partenaires pour l'investissement au Canada, les provinces et les municipalités restent en liaison constante avec les filiales canadiennes et les sièges nord-américains d'entreprises des États-Unis et d'autres pays étrangers. Alors que les missions aux États-Unis poursuivent leurs visites régulières de liaison et de promotion auprès d'investisseurs des États-Unis et d'autres pays qui ont déjà des activités au Canada, on augmente le nombre de visites réciproques aux filiales des entreprises de ces investisseurs au Canada et aux sièges sociaux nord-américains aux États-Unis.

On peut aussi faire des efforts pour atteindre ces filiales et sièges sociaux avec des messages encourageants qui confirment les forces industrielles et économiques du Canada de façon à ce qu'ils puissent accroître la confiance de leurs sociétés-mères dans leur investissement au Canada et dans le potentiel de croissance dans le pays. Cela aide à préparer le terrain pour des mesures plus efficaces des partenaires particuliers d'Équipe Canada. Il y a de plus une augmentation des efforts complémentaires importants de rétention et d'accroissement des activités effectués par plusieurs provinces et

municipalités en vue d'aider les cadres supérieurs de filiales au Canada à faire valoir leurs arguments pour l'investissement auprès de leurs sociétés-mères (siège social pour l'Amérique du Nord et/ou siège social de l'entreprise elle-même).

R-D et capital de risque

Le lien qui existe entre la recherche-développement et le capital de risque ressort clairement dans le diagramme illustré ci-après, tiré d'une communication présentée par le Conseil de recherches médicales du Canada. Dans ce diagramme, on met en lumière le rôle essentiel de la recherche fondamentale dans la « dynamique efficace de croissance et de possibilités de développement ». Sans recherche fondamentale, les futures entreprises innovatrices ne verront pas le jour. Mais le diagramme traduit également le rôle primordial du capital de risque. Une des raisons qui expliquent l'essor des entreprises américaines dynamiques dans les domaines de la biotechnologie et des technologies de l'information est que les investisseurs américains en capital de risque placent 24 % de leurs investissements dans la biotechnologie et 46 % dans les technologies de l'information*. À titre de comparaison, les investisseurs européens en capital de risque ne placent que 2 % de leurs capitaux dans la biotechnologie et 16 % dans les technologies de l'information, ce qui explique en partie la vigueur moindre de ces secteurs en Europe, en dépit de l'importante activité de recherche fondamentale qui y est effectuée.

* The Economist, le 25 janvier 1997

Entreprises des États-Unis spécialisées en choix d'emplacements et de réimplantation et dans l'immobilier

Development Counsellors International (DCI), de New York, a réalisé, à l'automne 1996, une enquête basée sur un échantillon aléatoire de 1 000 sociétés des États-Unis dont les recettes annuelles dépassaient 100 millions de dollars US et/ou qui employaient plus de 250 personnes (les entreprises ont été choisies dans la liste de sociétés de D&B); l'enquête comprenait des entrevues avec 173 dirigeants de société.

Dans l'enquête on demandait aux dirigeants de société de choisir les trois principales sources d'information qui influençaient leur perception du climat des affaires dans un État ou dans une région. Le « dialogue avec les pairs du secteur » était la première source en importance, 68 % des répondants ayant déclaré y avoir recours. Il semble que les sources personnelles dans les entreprises soient encore un

outil puissant de valorisation ou de dévalorisation. Les articles dans les journaux et revues (sur les échanges commerciaux, le développement économique et les affaires) ont aussi une grande influence sur les décideurs des sociétés américaines, 60 % des répondants mentionnant que les reportages étaient une de leurs principales sources d'information. Il est un peu surprenant de constater que 52 % des cadres d'entreprise ont classé les voyages d'affaires (et 21 %, les voyages personnels) parmi les trois premières sources d'information, avant les enquêtes nationales (34 % des répondants) comme celles réalisées par les revues *Fortune* ou *Money*.

En ce qui a trait aux techniques utilisées fréquemment pour la commercialisation du développement économique, c'est aux conversations en tête-à-tête avec leurs pairs du secteur que les répondants accordaient le plus d'importance. Plus de 53 % des répondants ont classé au premier rang les « visites prévues à des dirigeants d'entreprise ». Les réponses « relations publiques/publicité », « organisation d'événements spéciaux » et « salons professionnels » étaient classées à égalité (39 %) comme deuxième technique du point de l'efficacité. Il est remarquable de constater que la « publicité par correspondance » (25 %), la « publicité imprimée » (19 %) et le « télé-marketing » (6 %) ne figuraient pas parmi les méthodes ayant le plus d'influence. L'« informatique/page Web sur Internet » est une méthode qui gagne du terrain.

L'enquête a aussi permis de déterminer qui sont les principaux décideurs quand il faut créer une « liste restreinte » d'États ou de collectivités à considérer pour établir une nouvelle installation. Parmi une liste de six postes, 84 % des répondants ont dit que les cadres d'entreprises chargés de la gestion des biens immobiliers étaient ceux qui participaient le plus à ramener le choix possible à une liste restreinte. Les vice-présidents ne sont pas loin derrière en deuxième place (80 %), puis les chefs de la direction (56 %), les conseillers en choix d'emplacements (56 %), les chefs des opérations financières (COF) (55 %) et les dirigeants des services des ressources humaines (33 %). Pour l'évaluation du degré de participation à la détermination réelle d'un emplacement, l'ordre change légèrement. Les vice-présidents (83 %) et les cadres d'entreprise chargés de la gestion des biens immobiliers (82 %) occupaient à nouveau les deux premiers rangs.

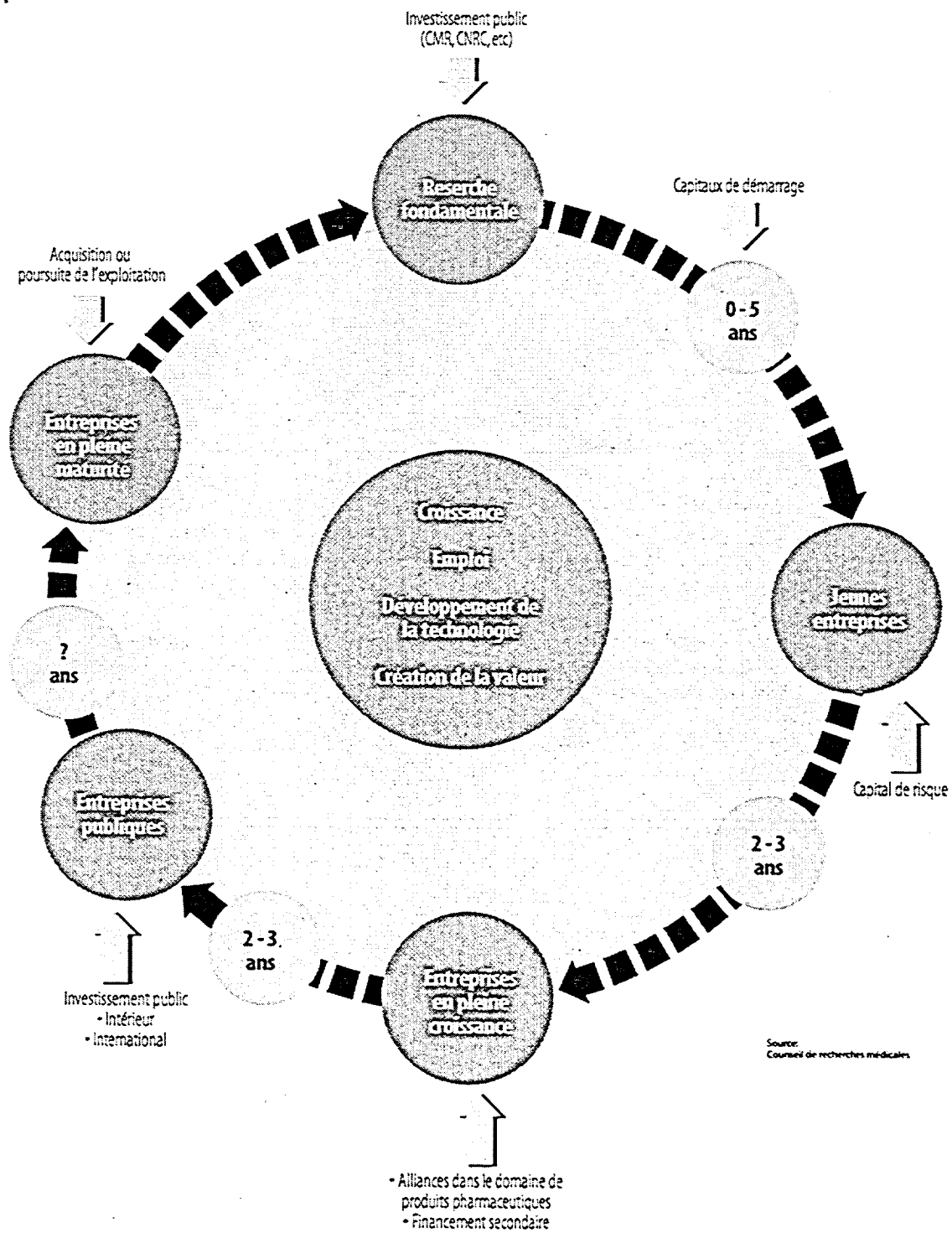
Les présidents/chefs de la direction étaient aussi classés parmi les premiers, avec un taux de 69 %.

Venaient ensuite les COF (52 %), les conseillers en choix d'emplacement (41 %) et les dirigeants des services des ressources humaines (36 %). Toutefois, dans les petites sociétés (dont les recettes étaient inférieures à 500 millions de dollars US), qui représentaient 42 % des entreprises participant à l'enquête, le président/chef de la direction semble participer beaucoup plus à la création de la liste restreinte et à la prise de la décision finale.

Ces renseignements appuient d'autres sources qui indiquent que la participation des professionnels américains en choix d'emplacements (profession qui n'existe pratiquement pas au Canada) est importante pour le choix de l'emplacement des quelques 1 500 nouvelles installations construites aux États-Unis chaque année, ce qui laisse supposer que les entreprises qui emploient ces personnes devraient être un élément important de toute campagne de promotion de l'investissement. Selon la revue *Area Development* (septembre 1997), les experts-conseils en choix d'emplacements en sont venus à jouer un rôle de plus en plus actif dans le choix de l'emplacement des nouvelles installations pour les sociétés. L'embauche de ces professionnels présente de nombreux avantages pour une société. L'entreprise qui a une connaissance limitée de l'Amérique du Nord ou du Canada ou qui a peu d'expérience dans le processus lié au choix d'un emplacement peut tirer profit du talent et de la compétence de l'expert-conseil.

* Revue *Area Development*, septembre 1997

Diagramme 1 :
 Les investissements dans la recherche
 fondamentale créent une dynamique
 efficace de croissance et de possibilités de
 développement



LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01002250 0

DOCS
CA1 EA 98S71 FRE
Strategie pour attirer
l'investissement des Etats-Unis. --
56267702

