

CANADA

INFO - INVESTISSEMENT

AVRIL 1995

Investir au Canada

Voici le premier numéro de *Canada-Info-investissement*, bulletin du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada.

Nous vous y présenterons une information d'actualité et utile sur les réussites, les perspectives et les tendances du Canada dans le domaine de l'investissement.

Le Canada offre de nombreux attraits exceptionnels pour les investisseurs internationaux. Voyez les avantages : des technologies d'avant-garde, une infrastructure extrêmement développée, une main-d'œuvre qualifiée et fiable, une politique d'investissement éclairée... et, grâce à l'ALÉNA, une place assurée sur le plus grand et le plus riche marché du monde.

Lisez notre bulletin pour obtenir une information à jour sur ces aspects de l'investissement au Canada et sur d'autres encore. Nous vous

Voir INVESTIR à la page 2

TOYOTA double sa capacité de production au Canada



L'usine de Toyota à Cambridge (Ontario).

C'est sans doute le rendement remarquable de ses usines et travailleurs canadiens qui explique la décision récente de la société Toyota Canada Inc. de construire une deuxième usine de production en Ontario, à un coût de 600 millions de dollars, qui permettra d'au moins doubler le volume de production de la société au Canada.

La nouvelle usine, qui sera construite sur le même terrain de 400 acres que possède la société à Cambridge, en Ontario, emploiera 1 200 travailleurs supplémentaires et

produira 120 000 berlines Corolla par an, dont les deux tiers à l'intention du marché américain. L'expansion portera la capacité de production totale de Toyota à 200 000 véhicules par année.

Selon M. Tatura Toyoda, président de Toyota Canada, la décision de la société d'implanter cette nouvelle capacité de production au Canada est motivée par la qualité et le rendement de son exploitation canadienne actuelle.

« La société monte des véhicules Toyota à Cambridge depuis 1988. Pendant cette période,

affirme M. Toyoda, l'usine a régulièrement atteint ou dépassé ses objectifs de production et de qualité. L'expansion est le résultat direct de ce rendement.

Voir PRODUCTION à la page 2

Dans ce numéro...

Les fabricants d'automobiles du Canada	3
Ericsson choisit Montréal	4
L'autoroute de l'information	5
Quatre villes canadiennes parmi les 10 premières au monde	9
Moli Energy	10
Accord « Ciels ouverts »	11
Possibilités d'investissement accrues	11
Grandir avec le Canada	12

PRODUCTION

Suite de la page 1

Nous avons en effet constaté que les ouvriers de l'industrie automobile canadienne peuvent rivaliser avec ceux de tous les autres pays du monde. »

Un autre facteur ayant motivé la décision de Toyota est l'appartenance du Canada, sous le régime de l'ALÉNA, au vaste marché nord-américain.

Une base d'exploitation pour tout le marché nord-américain

Voici le commentaire de M. Toyoda sur cette question : « Toyota a pour politique générale d'investir sur les marchés où se vendent ses véhicules. Or l'Amérique du Nord est notre principal marché d'outre-mer ».

Depuis que Toyota a ouvert sa première usine à Cambridge, la production a augmenté régulièrement pour passer de 50 000 automobiles à un total de



À sa nouvelle usine ontarienne, Toyota produira 120 000 berlines Corolla par année pour les marchés canadiens et américains.

85 000 en 1994, dont 80 % sont vendues aux États-Unis.

Au moment où s'ouvrira la nouvelle

usine, Toyota aura investi 1,2 milliard de dollars dans ses installations de Cambridge. Ce total inclut une expansion de 30 millions de dollars de l'usine existante, pratiquement terminée, pour le montage des moteurs de la Corolla. L'installation devrait produire 89 000 moteurs par année.

Toyota, qui exploite également des usines au Kentucky et en Californie, a annoncé qu'au moment où la nouvelle usine de Cambridge commencerait sa production, elle n'exporterait plus de berlines Corolla du Japon aux États-Unis et au Canada. La construction de la nouvelle usine commencera en juin 1995 pour se terminer en 1997.

L'annonce de Toyota faisait écho à d'autres nouvelles d'expansion de l'industrie automobile en Ontario. En effet, en 1994, la société Honda du Canada a augmenté sa production grâce à un agrandissement de 20 millions de dollars de son usine d'Alliston. Pour sa part, Ford Canada a récemment annoncé un programme d'expansion de 400 millions de dollars qui comprend notamment un ajout de 900 000 pieds carrés à son usine de fabrication de camionnettes. Le programme d'expansion doit prendre fin vers le milieu de 1995 et portera l'investissement total de Ford au Canada à 3 milliards de dollars. ♦

INVESTIR

Suite de la page 1

tiendrons au courant des nouveaux investissements, et nous vous communiquerons des nouvelles, des faits et des statistiques sur le développement de l'infrastructure, les politiques publiques et d'autres facteurs qui contribuent à rendre le climat d'investissement au Canada extrêmement alléchant.

Nous souhaitons par ailleurs que nos communications soient réciproques. N'hésitez donc pas à communiquer avec nous par écrit, par téléphone ou par télécopie si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur les sujets traités dans le bulletin, ou sur toute autre question liée à l'investissement (nos coordonnées se trouvent sur la couverture arrière). Nous vous répondrons sans tarder pour vous fournir les renseignements demandés ou nous vous mettrons en relation avec les sources appropriées.



Un secteur vigoureux de pièces automobiles représente un atout pour les fabricants d'automobiles du Canada

Pour les fabricants d'automobiles, la localisation au Canada présente notamment le grand avantage de pouvoir bénéficier de la présence d'une industrie bien établie et vigoureuse de pièces d'automobiles.

D'ailleurs, de l'avis de M. Neil De Koker, président de l'Association des fabricants de pièces d'automobiles du Canada, le fait que Toyota ait arrêté son choix sur le Canada pour procéder à une expansion représente « un vote de confiance à l'égard du secteur des pièces d'automobiles du pays ». D'après lui, une fois que la production atteindra 200 000 véhicules par an, la nouvelle usine devrait ajouter environ 400 millions de dollars au chiffre d'affaires annuel de l'industrie.

Ces chiffres arrondiront des totaux internationaux déjà impressionnants. Même si la plus grande partie de la production de l'industrie est destinée à des usines de montage canadiennes et américaines, les ventes des fabricants de pièces d'automobiles du Canada aux fabricants de véhicules japonais d'Amérique du Nord s'élèvent à environ 1 milliard de dollars par année, tandis que les ventes à des fabricants européens atteignent quelque 350 millions de dollars.

Les ventes des fabricants de pièces d'automobiles du Canada aux fabricants de véhicules japonais d'Amérique du Nord s'élèvent à environ 1 milliard de dollars par année, tandis que les ventes à des fabricants européens atteignent quelque 350 millions de dollars.

Ces dernières années, la reprise économique et des taux de change favorables ont ramené la prospérité dans l'industrie grâce à des commandes provenant d'usines de montage tant américaines que canadiennes. Les ventes de pièces d'automobiles ont atteint 18,1 milliards de dollars

en 1994, selon les estimations, ce qui représente une augmentation de 11,3 % par rapport à l'année précédente.

La productivité est également à la hausse. Les ventes de l'industrie en 1994 ont été réalisées avec un effectif de 81 500 travailleurs, par

comparaison avec 90 100 travailleurs en 1989 pour une production totale de 15,4 milliards de dollars. En outre, comme le signale M. De Koker, cette augmentation de la productivité a été enregistrée dans une période marquée à la fois par un taux d'inflation pratiquement nul et des baisses considérables de prix pour les consommateurs.

Profitant de cette nouvelle prospérité, les fabricants canadiens de pièces d'automobiles ont pris de l'expansion et ont modernisé leurs usines. L'industrie a investi en moyenne 850 millions de dollars par an depuis 1986, et le total de 1994 devrait dépasser 1,7 milliard de dollars.

L'industrie canadienne est en concurrence directe avec ses homologues des États-Unis et des autres pays du monde. Quarante pour cent de ses ventes sont réalisées aux États-Unis. ♦

La production canadienne d'automobiles

Entre 1992 et 1993, le Canada est passé du sixième au cinquième rang mondial pour la production automobile. En 1993, cette production s'élevait à 2 246 202 véhicules, fabriqués dans 28 usines.



Ericsson choisit Montréal comme base de R-D en téléphonie cellulaire

A lors qu'il disposait littéralement du monde entier pour localiser ses installations, Ericsson, le géant suédois des télécommunications, a choisi le Canada comme base de sa recherche dans un domaine crucial de la téléphonie cellulaire.

D'après M. Lionel Hurtubise, président de Recherche Ericsson Canada, le service de R-D de Montréal, fondé en 1986, l'a emporté sur 30 autres établissements de R-D de la société Ericsson, situés un peu partout dans le monde, dont aux États-Unis et au Mexique, pour l'obtention de deux mandats mondiaux.

Selon le premier mandat mondial, assorti d'un budget de 178 millions de dollars sur une période de cinq ans, le centre montréalais est chargé de la gestion des projets et du développement des logiciels devant permettre de répondre aux normes de communications de la téléphonie cellulaire qui sont en vigueur dans toute l'Amérique du Nord et dans 20 autres pays.

Le centre a obtenu depuis un deuxième mandat de R-D évalué à 95 millions de dollars sur une période de cinq ans. Les ingénieurs d'Ericsson, qui formaient une équipe de 100 personnes il y a

encore trois ans, sont aujourd'hui au nombre d'environ 600.

Ce sont les ressources humaines qui ont fait pencher la balance en faveur du Canada. « Notre avantage, c'est de bénéficier d'un vaste bassin de personnel qualifié et créateur,

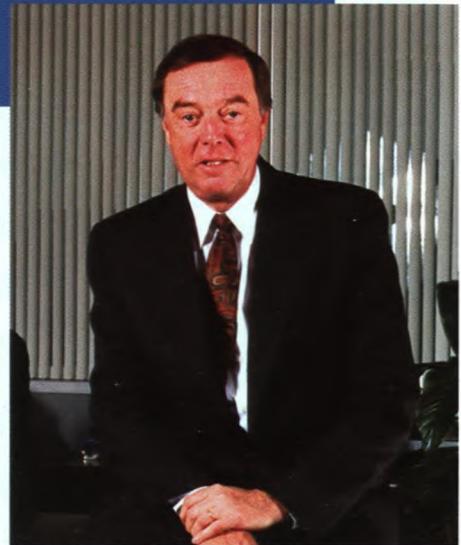
en particulier dans le domaine du développement de logiciels », explique M. Hurtubise, qui ajoute que les annonces de postes en création de logiciels publiées dans les

journaux attirent régulièrement jusqu'à 800 candidatures. « Le personnel de la société mère qui travaille sur les lieux est toujours étonné du nombre de personnes extrêmement qualifiées parmi lesquelles il doit choisir. Nous recrutons nos ingénieurs auprès de pratiquement tous les établissements locaux, dont l'École polytechnique, l'université McGill, l'université de Sherbrooke et

l'université Laval, mais aussi d'universités de l'extérieur du Québec. »

Le régime canadien de crédits d'impôt à la R-D, conjugué à des coûts de main-d'œuvre concurrentiels, est un autre atout du Canada, puisqu'il confère à Montréal « le troisième ou le quatrième rang au sein du groupe Ericsson au chapitre des installations les plus économiques ».

Enfin, et ce point est loin d'être négligeable, ajoute M. Hurtubise, l'atmosphère cosmopolite de Montréal fait qu'il est facile d'y attirer des gens et de les conserver. D'ailleurs, le taux de roulement est « pratiquement nul » à la compagnie. « Lorsqu'on tient compte du fait qu'il faut jusqu'à six mois pour former un ingénieur dans une nouvelle affectation, cet aspect revêt de l'importance. » ♦



Lionel Hurtubise, président de Recherche Ericsson Canada.



Le siège social de Ericsson à Montréal (Québec).

CONSTRUCTION DE l'autoroute de l'information

LE CANADA CONSOLIDE SON AVANCE SUR LE PLAN DE SON INFRASTRUCTURE

Pour les investisseurs qui comparent les avantages nets de l'implantation dans divers pays, l'infrastructure des télécommunications est devenue un facteur crucial et parfois décisif.

Et pour cause : les technologies et les services de l'autoroute de l'information, en pleine évolution, préparent la voie à une gestion planétaire de tous les jours et à des stratégies fondées sur la technologie électronique qui ont une incidence sur les résultats financiers, grâce à des systèmes de stockage juste-à-temps, par exemple, et au contrôle statistique des procédés.

D'après une étude réalisée par le groupe de recherche MESA, le Canada mène le monde à ce chapitre. MESA, qui est un organisme californien, compare le Canada et six autres pays, soit Singapour, la France, les États-Unis,

le Japon, le Royaume-Uni et l'Allemagne, à l'égard de 10 facteurs clés de télécommunications. Il accorde au Canada la première place pour la qualité des télécommunications et la pénétration du service, et la deuxième place pour la qualité globale, tout de suite après l'État insulaire de Singapour.

Être un chef de file dans le domaine des télécommunications représente de nos jours un atout particulièrement précieux, mais la prééminence du Canada date de plus d'un siècle, époque où le terme même d'« autoroute de l'information » ne faisait pas partie du vocabulaire. Devant le défi d'unifier une communauté nationale qui occupe une superficie de 7 % de la surface de la planète, le Canada a tiré parti de la

technologie des communications modernes comme instrument essentiel de développement d'un pays et, ce faisant, s'est distingué par une série de réalisations d'avant-garde qui remontent aux années 1870 (voir l'encadré).

Aujourd'hui, l'infrastructure des télécommunications canadiennes, en rapide expansion, comprend 252 millions de kilomètres de réseaux téléphoniques et informatiques commutés, reliés par satellite,

Lignes d'accès téléphonique pour 100 habitants dans les pays du G-7

Canada : 60

É.-U. : 57

Allemagne : 52

France : 52

Japon : 44

R.-U. : 43

Italie : 41

téléphone cellulaire et radio-mobile. Le service téléphonique est pratiquement universel dans le pays, puisqu'il atteint 99 % des ménages.

Les entreprises et les ménages sont desservis par trois réseaux nationaux de télécommunications. L'Alliance Stentor, formée de neuf grandes compagnies de téléphone, et la société Unitel Télécommunications Inc. assurent le service téléphonique. En outre, 50 entreprises plus petites desservent d'autres régions du pays. Téléglobe Canada fournit les liaisons pour le service international à grande distance, et Télésat Canada exploite les réseaux de communications par satellite du Canada.

Maintenir son avance

L'évolution récente de la situation montre que le Canada est bien placé

Par son programme Beacon, Stentor s'attache tout particulièrement à répondre aux besoins des entreprises du Canada. Comme le président de l'Alliance, M. Brian Canfield, l'a résumé, le but du programme est « de donner aux entreprises canadiennes la longueur d'avance dont elles ont besoin pour soutenir efficacement la concurrence, tant sur le marché national qu'international ». Pour M. Canfield, cela doit se traduire plus précisément par « un service de bout en bout sans hiatus à l'échelle planétaire ».

Une fois que le programme Beacon aura été mené à bien, de 80 à 90 % de toutes les entreprises et de tous les ménages du Canada auront accès aux voies de circulation multimédia et aux technologies de l'autoroute de l'information.

Réalisations du Canada en télécommunications

Le Canada est à l'avant-garde des télécommunications depuis fort longtemps.

Voici les grandes dates de cet historique :

- 1874** Invention du téléphone en Ontario.
- 1948** Premier réseau à micro-ondes commercial du monde.
- 1971** Premier réseau numérique national à hyperfréquences.
- 1972** Premier réseau de télécommunications national à satellite géostationnaire.
- 1985** Réseau de communications par fibres optiques le plus étendu du monde.
- 1990** Réseau de téléphone cellulaire contigu le plus long du monde.



pour conserver son avance sur l'autoroute de l'information.

En novembre dernier, l'Alliance Stentor a annoncé qu'elle investirait un montant totalisant 8 milliards de dollars, au cours des 10 prochaines années, dans le cadre de son « initiative Beacon », programme destiné à moderniser les réseaux locaux et interurbains du Canada de manière à offrir un service interactif bidirectionnel à large bande.

Le plan Beacon prévoit le remplacement des fils de cuivre par des câbles optiques qui distribueront le service jusqu'aux quartiers, puis par des câbles coaxiaux pour le dernier tronçon jusqu'au foyer.

Quelque 500 millions de dollars de l'investissement effectué dans le cadre de Beacon seront consacrés à l'installation de commutateurs perfectionnés et d'autres équipements nécessaires à la prestation des

Les technologies de l'information : une base industrielle solide

Le secteur de la technologie des télécommunications et de l'information figure au nombre de ceux dont la croissance est la plus rapide dans l'économie canadienne.

Formé d'environ 13 500 entreprises, le secteur emploie 300 000 personnes, selon les estimations, et représente 35 % de toute la R-D industrielle effectuée au Canada. Il englobe le géant multinational canadien, Northern Telecom, des sociétés de réputation internationale comme Newbridge Networks, Mitel et SHL Systemhouse, de même que les filiales de plusieurs multinationales étrangères, dont IBM et Digital Equipment.

Si l'on inclut le matériel et les services de télécommunications, la programmation et les services informatiques, la fabrication d'ordinateurs, de périphériques et de composantes, le secteur produit annuellement des biens et des services dont la valeur excède les 40 milliards de dollars.

services audio, vidéo et informatiques à large bande.

Répondre aux besoins des entreprises

Le plan Stentor prévoit également la mise au point de nouveaux services innovateurs pour répondre aux besoins des entreprises. Dans le cadre de l'initiative Beacon, l'Alliance a annoncé l'an dernier qu'elle constituerait un fonds de capital-risque pouvant atteindre 50 millions de dollars afin d'aider les sociétés de services et d'ingénierie en informatique de même que d'autres entreprises à développer des applications et des produits multimédia convenant à l'autoroute de l'information.

Stentor formera enfin une nouvelle société qui servira de maison de courtage pour les produits et les applications. La société interviendra dans des domaines comme la distribution de matériels

et de logiciels multimédia ainsi que dans les services grand public, tels le stockage et la facturation, l'établissement de répertoires et la constitution de bases de données sur la clientèle.

Construction d'une route ouverte

L'autoroute de l'information sera construite pour l'essentiel au moyen d'investissements privés. Toutefois, le gouvernement fédéral en reconnaît l'importance pour la compétitivité des entreprises et a donc fait de sa construction un volet essentiel de la politique de développement économique du Canada.

Le développement de l'autoroute et de ses services s'inscrira dans un contexte concurrentiel. Une décision historique, prise en septembre dernier par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), a ouvert tous les aspects de la téléphonie à la concurrence. Seulement deux organismes, Télésat Canada, qui assure le service national fixe par satellite, et Téléglobe Inc., qui offre le service de télécommunications outre-mer, conservent un monopole. Grâce à ces changements, le Canada s'est hissé **au premier rang des** pays à régime de libre concurrence dans les télécommunications.

Par ailleurs, le gouvernement fédéral est en train de revoir sa politique et sa réglementation en vue d'encourager

la propagation rapide des nouveaux services radio, comme la radiodiffusion numérique, la téléphonie cellulaire de la prochaine génération et les services mobiles par satellite.

Le gouvernement prévoit en outre investir dans des partenariats pour relier entre elles des institutions comme des écoles, des bibliothèques et des collèges, et partagera avec l'industrie certains des coûts reliés à la recherche, au développement et à la mise à l'essai des technologies-réseau sur lesquelles l'autoroute de l'information prendra appui.

CANARIE

Le principe du partenariat est au cœur même d'un projet de

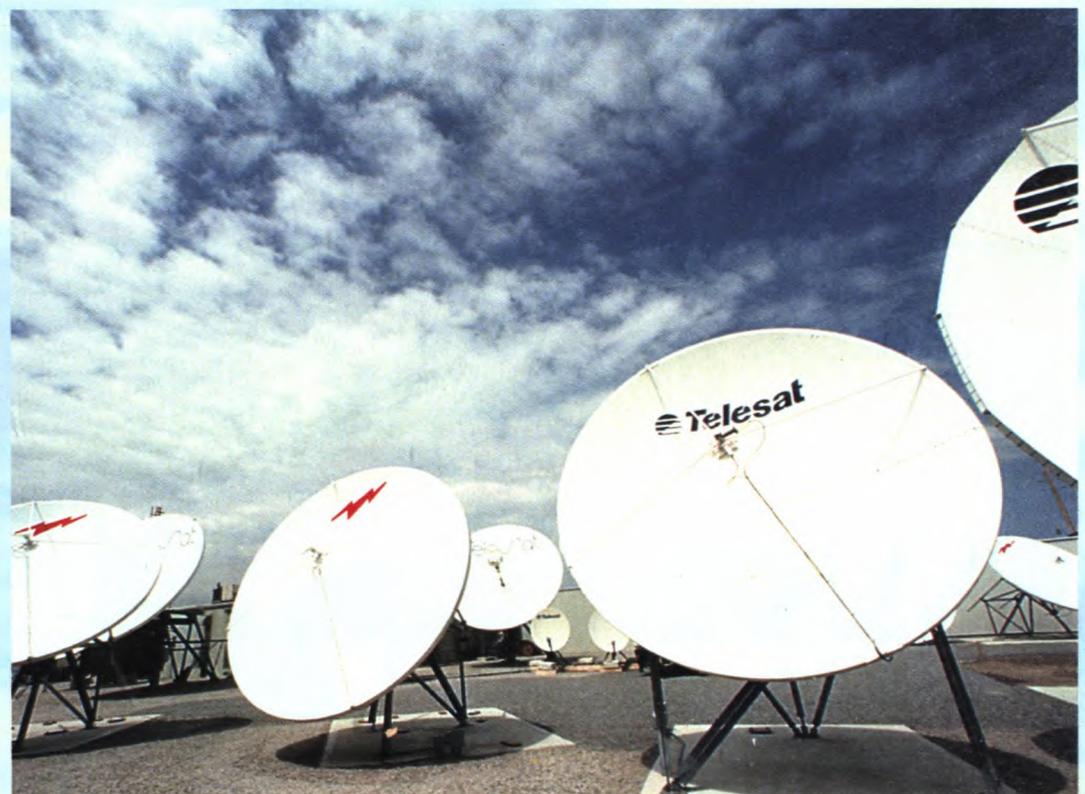
1,2 milliard de dollars déjà bien avancé, le Réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignement (CANARIE), appelé à jouer un rôle important dans le renforcement de la compétitivité des entreprises canadiennes.

Financé principalement par le secteur privé, CANARIE est une société à but non lucratif constituée de quelque 300 organismes représentant l'industrie, le gouvernement et le milieu de la recherche du Canada. Sa mission consiste à accélérer le développement des réseaux grande vitesse à large bande qui constituent les voies de dépassement de l'autoroute de l'information.

En automne dernier, le gouvernement fédéral a annoncé qu'il financerait la deuxième étape de CANARIE, à raison de 80 millions de dollars au cours des quatre prochaines années, auxquels s'ajoutent 396 millions de dollars du secteur privé.

Les objectifs de la deuxième phase sont notamment les suivants :

- accroître la vitesse de CA*Net (volet canadien d'Internet) selon les capacités multimédia véritables pour que les entreprises et les écoles puissent échanger des données vidéo, audio et à grande vitesse;
- prolonger l'autoroute de l'information jusqu'au Yukon et dans les



Territoires du Nord-Ouest, ainsi que dans d'autres parties du Nord canadien d'ici à 1995.

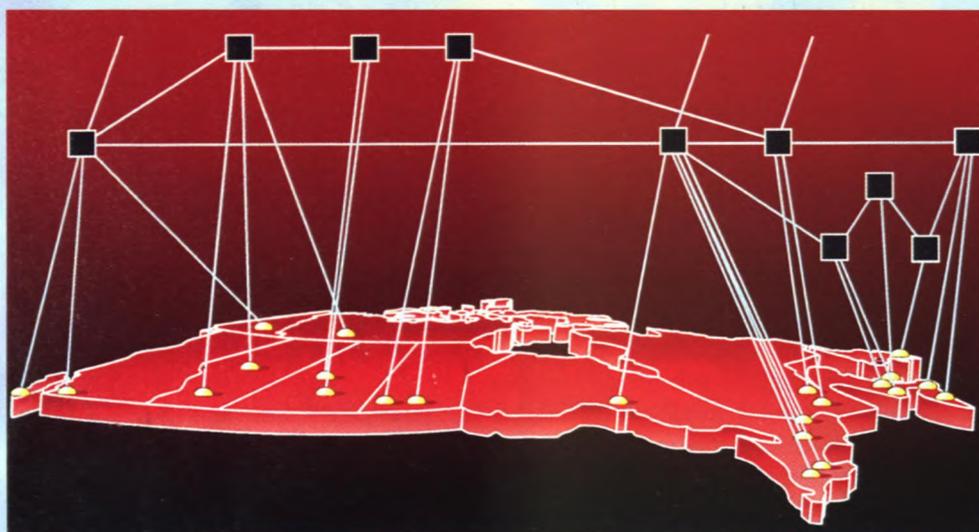
Le réseau expérimental à très grande vitesse de CANARIE est déjà opérationnel. Il fournit aux entreprises innovatrices un contexte à faible risque pour le développement et la mise à l'essai de nouvelles technologies et applications avant leur commercialisation.

Ce banc d'essai à l'échelle du Canada comprend sept réseaux régionaux qui se trouvent : en Colombie-Britannique, dans les provinces des Prairies, dans la région d'Ottawa, au Québec, dans le sud de l'Ontario, à Toronto et dans les provinces Maritimes. Les réseaux régionaux sont des projets menés en collaboration avec l'industrie, les universités, les hôpitaux et les établissements de recherche gouvernementaux. Ils servent actuellement à mettre à l'essai un grand nombre de technologies interactives et

multimédia. On discute présentement de la possibilité de relier le banc d'essai CANARIE à des projets analogues de la Communauté européenne.



Au cours de la phase II, CANARIE étendra son réseau de bancs d'essai et le reliera à des réseaux similaires à l'étranger. Sur la photo, on aperçoit, de gauche à droite : le président du conseil de CANARIE, M. Peter Jollymore, le ministre de l'Industrie, M. John Manley, et le président de CANARIE, M. Andrew Bjerring, lors de l'annonce de la phase II de CANARIE.



Pour faire le point sur l'importance que revêt le leadership canadien dans le domaine des télécommunications, pour les entreprises établies au Canada, M. Andrew Bjerring, président de CANARIE Inc., déclare : « L'autoroute de l'information est déjà la pierre angulaire du développement industriel et de la croissance économique du Canada et du monde entier. Les projets actuellement financés par CANARIE permettent aux compagnies canadiennes de demeurer à la fine pointe du développement de produits et de technologies ». ♦



Quatre villes canadiennes se classent parmi les 10 premières dans une enquête sur les avantages géographiques

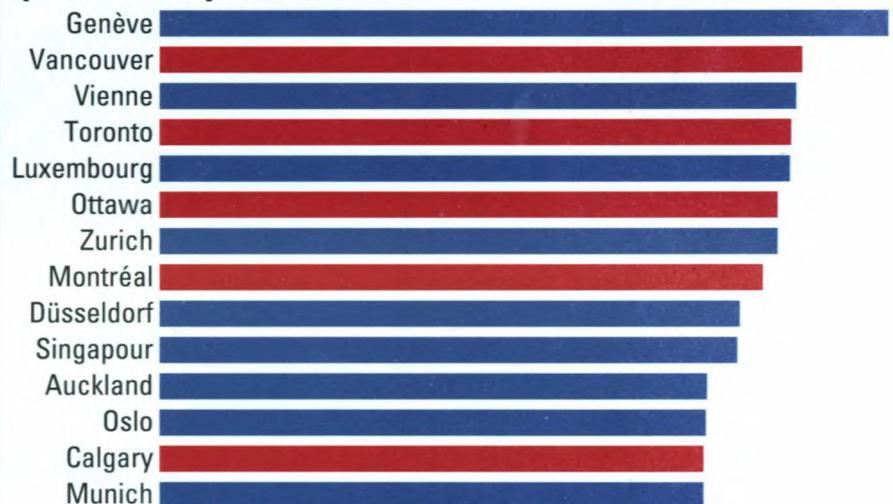
Le Corporate Resources Group (CRG) de Genève recense régulièrement les principales villes du monde pour le compte de ses clients, formés de multinationales et de gouvernements, pour analyser de façon indépendante et objective les avantages comparatifs que présentent diverses régions géographiques du point de vue de la qualité de la vie. L'entreprise explique que ses clients utilisent cette information pour fixer les indemnités versées au personnel muté à l'étranger.

Dans sa dernière enquête, portant sur 119 villes, quatre villes canadiennes se sont classées parmi les 10 premières, et 5 se trouvaient parmi les 13 premières.

Vancouver vient au deuxième rang, immédiatement après Genève elle-même. Toronto est la quatrième ville sur la liste, Ottawa, la sixième, Montréal, la huitième, et Calgary, la treizième.

Le système de notation du CRG prend, comme point de comparaison, la ville de New York, dont l'indice de qualité est fixé à 100. À partir de ce

Les villes canadiennes en tête de liste pour ce qui est de la qualité de la vie



repère, Genève obtient la note de 106, Vancouver, de 105,29, Toronto, de 105,20, Ottawa, de 105,19, Montréal, de 104,97, et Calgary, de 104,48. C'est Boston qui obtient le meilleur classement parmi les villes américaines, avec une 30^e place.

L'étude note les villes en fonction de 42 facteurs, dont le contexte

politique et social, la sécurité personnelle, l'infrastructure publique, la santé et l'éducation. Les critères choisis par le CRG témoignent des facteurs jugés essentiels par la plupart des cadres internationaux. ♦



Vancouver



Toronto



Ottawa



Montréal

Des investissements japonais alimentent la production au Canada de super-piles destinées à un marché immense

MOLI ENERGY

Forte d'un investissement de quelque 70 millions de dollars en recherche et développement, dont 13 millions en biens d'équipement, une usine de propriété japonaise en Colombie-Britannique s'est lancée dans la production d'une nouvelle pile rechargeable, tout à fait révolutionnaire, destinée au matériel compact de haute technologie.

Le premier ministre de Colombie-Britannique, M. Mike Harcourt, a donné le coup d'envoi lors des cérémonies qui ont marqué le début de la production de l'usine de Moli Energy, le 2 février dernier, à Maple Ridge. Étaient aussi présents Hajime Sasaki, vice-président exécutif de NEC Corporation, ainsi que Kazuo Sato, premier directeur de Mitsui and Company, qui était rentré du Japon exprès pour l'ouverture.

Moli Energy est une société privée dont NEC Corporation et Mitsui sont les actionnaires majoritaires. À son usine avant-gardiste de Maple Ridge, la société produit MOLICELL^{MD}, les premières piles rechargeables lithium-ion à être fabriquées en Amérique du Nord.

Au départ, l'usine alimentera les marchés

japonais et nord-américains où d'ailleurs des livraisons-tests ont déjà été effectuées. Par la suite, elle exportera vers l'ensemble de la région Asie-Pacifique, y compris la Chine, et aussi vers l'Europe.

Dans son allocution, le premier ministre Harcourt a déclaré : « Cette usine est une bonne illustration du message que j'ai transmis aux pays du bassin du Pacifique. La Colombie-Britannique est un lieu d'investissement de premier ordre et constitue une porte ouverte sur le marché nord-américain. »

Conçues à partir d'une technologie développée à l'université de la Colombie-Britannique, les piles MOLICELL^{MD} peuvent alimenter des ordinateurs-malettes, des ordinateurs bloc-notes et mini-ordinateurs bloc-notes, des agendas électroniques numériques et des terminaux personnels. Entre autres applications, on peut citer les téléphones cellulaires et portatifs, les radios mobiles, ainsi que les minilecteurs de disques compacts et les caméscopes. Ne présentant pas de risque pour l'environnement, les piles ne renferment ni cadmium, ni plomb ni mercure et produisent

deux fois plus d'énergie en poids que les piles rechargeables au nickel-cadmium et à l'hydrure de nickel.

de R-D de la société portent, entre autres, sur le développement de matériaux de base, l'optimisation de la chimie des piles

« Cette usine est une bonne illustration du message que j'ai transmis aux pays du bassin du Pacifique. La Colombie-Britannique est un lieu d'investissement de premier ordre et constitue une porte ouverte sur le marché nord-américain. »

Le premier ministre de la Colombie-Britannique, M. Mike Harcourt

La production initiale de Maple Ridge sera de 30 000 piles par mois, puis passera à 300 000 par mois après huit mois, alors que l'usine fonctionnera avec trois quarts de travail quotidiennement. Moli s'attend à ce que la production s'élève à 1,5 million de piles par mois d'ici au milieu de 1996.

Installation polyvalente, l'usine Moli comprend des groupes qui se chargent de la recherche-développement, des études de produit et de l'ingénierie. Les activités

ainsi que sur le développement et l'évaluation des piles.

Le marché mondial des générateurs d'énergie rechargeables est déjà immense, ce qui porte M. Vic Seki, président de Moli Energy, à prédire un brillant avenir à la société. « Jusqu'ici, le secteur du développement des piles accusait du retard par rapport à l'industrie électronique, a-t-il déclaré. Avec la nouvelle MOLICELL^{MD}, les fabricants de produits

LE CANADA MULTIPLIE LES POSSIBILITÉS D'INVESTISSEMENT POUR LES PAYS MEMBRES DE L'O.M.C.

Selon les règles d'investissement du Canada concernant l'acquisition de sociétés canadiennes, seules les transactions qui dépassent une certaine valeur sont soumises à un examen du gouvernement fédéral. Jusqu'à présent, les seuils étaient plus élevés pour les membres de l'ALÉNA que pour les autres pays.

Aujourd'hui, par suite des changements issus de l'Uruguay Round du GATT et de la création de la nouvelle Organisation mondiale du commerce (O.M.C.), les seuils supérieurs s'appliquent à un plus grand nombre de pays.

Pour les investisseurs des États membres de l'O.M.C., le seuil au-delà duquel les acquisitions étrangères de sociétés canadiennes entraîneront un examen sera le même que celui qui s'applique aux investisseurs des pays de l'ALÉNA.

Les seuils qui s'appliquaient jusque-là aux États non membres de l'ALÉNA étaient de 5 millions de dollars (valeur de l'actif canadien), pour les acquisitions directes, et de 50 millions de dollars pour les acquisitions indirectes*. D'après les nouvelles règles, lorsque l'investisseur et le vendeur proviennent tous deux d'un pays membre de l'O.M.C., le plafond des investissements directs est repoussé à 160 millions de dollars (ce niveau peut varier d'une année à l'autre en fonction des taux d'inflation et d'autres facteurs). Les acquisitions indirectes ne sont plus assujetties à un examen.

On compte quelques exceptions à ces nouvelles règles, soit les entreprises offrant des services financiers et de transport, les entreprises uranifères et les entreprises culturelles (catégorie qui inclut l'édition et la distribution de

livres, de revues, de bandes vidéo et d'enregistrements de musique). Ces secteurs demeurent assujettis aux anciens niveaux. Comme par le passé, certains types d'investissements et d'acquisitions ne sont pas sujets à un examen. Ce sont notamment les achats d'obligations, d'actions et d'autres instruments canadiens qui n'entraînent pas de prise de contrôle; l'acquisition d'éléments d'actif qui ne constituent pas une entreprise; ou un investissement dans une entreprise connexe, comme les agrandissements d'usine ou l'ouverture de nouvelles mines par une société minière. ♦

** Une acquisition indirecte est une prise de contrôle d'une entreprise canadienne par l'acquisition d'une société mère établie hors du Canada.*

Un nouvel accord « *Ciels ouverts* » améliore les liaisons aériennes entre le Canada et les États-Unis

Les entreprises établies au Canada qui desservent le marché américain profiteront d'une augmentation spectaculaire du nombre de liaisons aériennes avec les États-Unis sous le régime d'un accord aérien international signé à Ottawa en février dernier par le premier ministre Chrétien et le président Clinton.

Aux termes de l'accord « *Ciels ouverts* », les transporteurs canadiens jouiront de droits de vol illimités à partir du Canada jusqu'à toutes les destinations aux États-Unis. Les compagnies aériennes américaines bénéficieront de droits semblables pour des destinations autres que Toronto, Montréal et Vancouver. L'égalité d'accès

des transporteurs américains vers ces trois villes sera assurée progressivement sur une période de trois ans. L'accord s'applique aussi bien au transport de passagers qu'au trafic de marchandises.

L'accord entraînera également l'expansion prévue des installations de prédédouanement qui permettent aux voyageurs vers les États-Unis de s'acquitter des formalités douanières avant de quitter le Canada.

Le trafic aérien de passagers entre le Canada et les États-Unis est déjà le plus achalandé du monde, enregistrant un total de 13 millions de passagers par année. ♦

MOLI • Suite de la page 10

électroniques disposeront d'une pile rechargeable plus légère et plus puissante.

« Moli est fière d'occuper la position exceptionnelle de la première société à fabriquer des piles lithium-ion en Amérique du Nord, d'ajouter M. Seki, ce qui lui donne un avantage compétitif énorme par rapport à d'autres fabricants de générateurs d'énergie rechargeables sur ce continent. »

De fait, les débouchés éventuels sont tellement nombreux que Moli Energy prévoit construire une deuxième usine de fabrication où seraient aménagées les nouvelles chaînes de production qui permettront de satisfaire à la hausse prévue de la demande. ♦

Grandir avec le Canada

■ La société **Hôtels et Villégiatures Canadien Pacifique** a annoncé qu'elle déménageait son centre mondial de réservations des États-Unis au Canada. Le nouvel emplacement sera Moncton, au Nouveau-Brunswick, qui est devenue un centre de communications de croissance rapide dans l'est du Canada. CP Hôtels est la dernière d'un nombre grandissant de sociétés qui ont été attirées au Nouveau-Brunswick par l'infrastructure de communications de pointe de cette province. Comme le résume M. Brian Freeman, haut fonctionnaire du Nouveau-Brunswick : « Les résidents du Nouveau-Brunswick ont sans doute plus de puissance au bout de leur ligne téléphonique que certains courtiers de Wall Street ».

Parmi les autres sociétés qui ont installé leur centre de communications dans la province, signalons la **Banque Royale du Canada**, **Canco**, qui est une filiale de la société **Générale Électrique du Canada**, et **United Parcel Service du Canada**.

■ Les filiales canadienne et américaine de **Hoechst-Roussel**, le géant allemand des produits pharmaceutiques, ont conclu une alliance

stratégique avec la société **Allelix Biopharmaceuticals Inc.**, de Toronto, aux termes de laquelle les deux entreprises injecteront un montant de 53 millions de dollars dans Allelix. Quelque 43 millions de dollars serviront à financer des travaux de recherche sur les nouveaux traitements biologiques de la schizophrénie et d'autres troubles psychiatriques, tandis qu'un montant de 10 millions de dollars servira à l'achat d'actions dans la compagnie canadienne. Allelix vient grossir les rangs des nouvelles entreprises canadiennes de biotechnologie et se spécialise dans la recherche sur les médicaments antiviraux et anti-inflammatoires, et sur la thérapie reliée au système nerveux central. L'alliance témoigne de la nouvelle envergure que prend l'industrie pharmaceutique du Canada. Dans ses commentaires sur l'accord, le président de Hoechst-Roussel Canada, M. Newton Williams, affirme : « Les alliances de ce genre, marquées par la communauté d'intérêts sur le plan stratégique, montrent que nous sommes toujours désireux d'accroître la R-D au Canada ».

■ La société bancaire d'investissement des États-Unis **Smith Barney Inc.** a

annoncé en janvier dernier que la société lancerait des opérations de banque d'affaires au Canada cette année. Plusieurs autres grandes institutions financières américaines ont ouvert un bureau au Canada récemment, dont le **Morgan Stanley Group Inc.**, la société **Goldman Sachs and Co.** et **Salomon Brothers Inc.**

■ Une coentreprise Canada-Royaume-Uni a vu le jour à Regina, en Saskatchewan. Sa vocation sera de fabriquer et de vendre une gamme de produits de haute technologie dont un détecteur perfectionné de monoxyde de carbone. Propriété conjointe de **SDI International**, du Yorkshire en Angleterre, et d'investisseurs de l'Ouest canadien, représentés par le groupe **Prairie Financial Group de Regina**, l'usine robotisée sera opérationnelle d'ici au milieu de 1995 et emploiera 35 personnes.



Le ministre du Commerce international, M. Roy MacLaren (à gauche), photographié en compagnie d'officiels du gouvernement, interagit avec le nouveau système d'information du Ministère : le FaxLink International, qui offre une grande variété de renseignements généraux et portant sur les questions d'investissement au Canada. On peut y accéder 24 heures par jour, 7 jours par semaine, en composant le (613) 944-6500 à partir d'un télécopieur.

Pour de plus amples renseignements

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

Direction générale de l'investissement
et de la technologie
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
Édifice Lester B.-Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2

Téléphone : (613) 995-4128
Télécopieur : (613) 995-9604
Télex : 053-4450

Canada - Info-Investissement
est publié sous la direction de
Richard M. Bégin
Direction du marketing de l'investissement (TIM)
Direction générale de l'investissement
et de la technologie
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international