

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