



gouvernement du Canada à Ethyl Corporation (États-Unis), et qui concerne la législation canadienne qui régit l'importation et le commerce interprovincial de l'additif pour carburant MMT. Un groupe d'arbitrage international a été établi et a commencé des audiences.

ÉTATS-UNIS

	Produits (1997)	Services (1997)
Exportations	244,1 milliards \$	24,2 milliards \$
Importations	212,2 milliards \$	30,2 milliards \$

Classement : premier rang (81 % du total des exportations de produits canadiens).

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrent à environ 1,4 milliard de dollars. En 1997, la valeur des marchandises canadiennes exportées vers les États-Unis s'élevait à 244,1 milliards, tandis que celle des importations atteignait 212,2 milliards. En ce qui concerne les services, les chiffres étaient de 24,2 et 30,2 milliards, respectivement. Les ventes de marchandises aux États-Unis soutiennent à elles seules plus de 2 millions d'emplois au Canada et comptent pour 28 % du PIB. Au total, 81 % des exportations canadiennes de marchandises se dirigent vers notre voisin du sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989, le commerce de marchandises a doublé. De 1992 à 1996, ces échanges ont augmenté en moyenne de 14,8 % par an. Au cours de cette même période, les échanges commerciaux du Canada avec le reste du monde croissaient de 8 % par année en moyenne.

De 1990 à 1996, les investissements directs des États-Unis au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars à environ 125 milliards. L'ALE et, par la suite, l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Ainsi, l'accord « ciels ouverts » signé en février 1995 a créé de nouveaux débouchés pour les compagnies aériennes canadiennes et américaines.

Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis au plan des échanges commerciaux et des investissements se distinguent de ceux que nous entretenons avec d'autres pays, non seulement par l'importance des sommes en cause mais aussi qualitativement. Les exportateurs canadiens de produits et de services ont accès à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les secteurs du marché américain. Pour exploiter ces possibilités, le MAECI concentre son activité de promotion commerciale sur l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) au marché. Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé plus de 8 500 entreprises à aborder pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien a entrepris de mettre au point un mécanisme qui aiderait les exportateurs canadiens qui se sont bien tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers.

Le gouvernement canadien a produit une nouvelle stratégie de développement des investissements pour attirer et accroître les investissements en provenance des États-Unis et pour encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. La stratégie définit les plans du gouvernement en vue de promouvoir l'investissement à l'aide d'une approche plus intégrée et plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires d'Équipe Canada Inc.

Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en ce qui concerne l'accès aux marchés et l'expansion des activités aux États-Unis, il importe de cibler les différentes régions du pays. Dans la plupart des cas, les marchés que représentent ces dernières sont plus vastes que ceux de bien des pays. L'envoi de missions commerciales dirigées par un ministre peut contribuer à établir des liens avec les dirigeants du secteur public et du secteur des entreprises qui favoriseront la progression des priorités canadiennes. Un programme de visites par plusieurs sous-ministres fédéraux sert également à promouvoir les intérêts canadiens sur ce marché.

Il est inévitable, dans le cadre de relations économiques aussi profondes et aussi complexes, que surgissent des problèmes de temps à autre ou que durent certains désaccords plus tenaces. L'un des principaux avantages que le Canada a pu retirer de l'ALENA tient justement aux mécanismes qui offrent une approche structurée et claire du règlement de ces différends.