

DOUZE FACTEURS DÉCISIFS CONVERGENT VERS UNE MÊME CONCLUSION : LA RENTABILITÉ

1. LE MARCHÉ LE PLUS RICHE DU MONDE

En investissant au Canada, les entreprises internationales se voient accorder l'accès en franchise de douane au marché américain aux termes de l'Accord de libre-échange de 1989 entre le Canada et les États-Unis. La plupart des exportations canadiennes sont déjà admises en franchise aux États-Unis. Les droits de douane sur les autres produits seront éliminés progressivement, conformément au calendrier prévu dans l'entente en question. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, étend cette zone de libre-échange au marché mexicain en pleine expansion. L'ALÉNA fournit aux entreprises établies au Canada un accès incomparable à un marché de plus de 360 millions de personnes dont

l'économie est plus importante que celle de l'ensemble de la Communauté européenne.

Plus de 110 millions de consommateurs se trouvent à moins d'une journée de route du sud de l'Ontario. Toronto, qui compte plus de trois millions d'habitants, se trouve presque à mi-chemin entre New York et Chicago, et à environ une heure de vol de ces deux villes. Montréal se trouve à moins d'une journée de route des villes de Washington, New York et Boston. Vancouver n'est qu'à 48 heures de route de San Francisco et du vaste marché californien. Le cœur du *Mid-West* américain n'est qu'à une heure de route de Winnipeg, Regina et Calgary. La région atlantique du Canada est toute proche du marché de la Nouvelle-Angleterre, Halifax n'étant qu'à une heure de vol de Boston.

Le marché nord-américain



« ENVIRON LE QUART DE NOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES PROVIENT DE NOS EXPORTATIONS VERS LES ÉTATS-UNIS, L'ASIE, L'AMÉRIQUE LATINE, L'INDE ET LES ANTILLES. SUR LE PLAN GÉOGRAPHIQUE, NOUS SOMMES TRÈS BIEN SITUÉS POUR L'ACHAT DE NOS MATIÈRES PREMIÈRES ET LA DISTRIBUTION DE NOS PRODUITS FINIS AUX MARCHÉS ÉTRANGERS AUSSI BIEN QU'AU MARCHÉ INTÉRIEUR. »

— STEVE BAKER, DIRECTEUR DES VENTES ET DU MARKETING, CANADA, SCHLUMBERGER INDUSTRIES CANADA

« CETTE RÉGION OFFRE LES SERVICES, LES RESSOURCES HUMAINES ET LA COOPÉRATION QUI SONT INDISPENSABLES À LA PROSPÉRITÉ DE L'INDUSTRIE. »

— ADRIAN KORSTANIE, DIRECTEUR DES AFFAIRES PUBLIQUES, TOYOTA MOTOR MANUFACTURING CANADA INC.

