

États-Unis

Introduction

La croissance continue de l'économie des États-Unis garantit que ce pays demeurera de loin le plus important marché d'exportation au monde pour les biens et services canadiens.

Les États-Unis, qui sont le plus vaste marché du Canada, absorbent 82 pour cent du total des marchandises que nous exportons. En 1994, les exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis ont atteint 178 milliards de dollars, soit une augmentation de 22,8 p. 100 par rapport à 1993; ces exportations représentent donc, sur le plan international, le moteur le plus important de la croissance économique et de la création d'emplois au Canada. Parallèlement, les exportations de services canadiens sont passées à 17,8 milliards de dollars. Les marchandises importées des États-Unis ont augmenté de 20,5 p. 100, passant à 151 milliards de dollars. Le commerce de biens et de services entre les deux pays soutient plus de 1,5 million d'emplois au Canada et constitue la source directe de 25 p. 100 du PIB du Canada. En 1994, la croissance de l'ordre de 33 milliards de dollars des exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis n'était que de sept milliards de dollars inférieure au total des marchandises exportées ailleurs dans le monde. En 1994, les exportations de chacune des provinces de l'Ontario, du Québec et de l'Alberta vers les États-Unis ont été supérieures au total des exportations canadiennes vers le Japon, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la Chine.

Les investissements directs des États-Unis au Canada, qui se chiffrent à 96 milliards de dollars, représentent la plus large part (65 p. 100) de la totalité des investissements étrangers directs au Canada, lesquels avaient atteint 148 milliards de dollars à la fin de 1994. De même, le total des investissements directs du Canada aux États-Unis, de 67 milliards de dollars, représentait la part la plus importante (53 p. 100) des investissements canadiens directs à l'étranger, lesquels s'élevaient, à la fin de 1994, à 125 milliards de dollars.

Enfin, les États-Unis demeurent le plus important marché de l'industrie canadienne du tourisme. En 1994, 34,8 millions d'Américains ont visité le Canada, soit une augmentation de 6,9 p. 100 par rapport à 1993, et les revenus produits se sont élevés à 5,7 milliards de dollars, soit 12,8 p. 100 de plus qu'en 1993. Cette augmentation de l'activité

touristique a contribué à réduire d'environ 1,7 milliard de dollars le déficit de l'industrie touristique du Canada par rapport aux États-Unis; ce déficit est passé de 5,75 milliards de dollars en 1993, à 4,09 milliards de dollars en 1994.

Contexte commercial

Ces dernières années, le marché américain a beaucoup évolué du fait de l'avènement constant de nouvelles technologies et de la rationalisation de l'économie suite à la récession du début des années 1990, et en raison de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis, de l'ALENA, et de l'établissement de l'OMC. Alors que les États-Unis demeurent une destination de taille pour les produits manufacturés traditionnels, un nombre croissant de fournisseurs canadiens de produits et services à base de connaissances se tournent vers les États-Unis pour assurer leur croissance.

L'importante relation commerciale que le Canada entretient avec les États-Unis s'est consolidée et renforcée depuis la mise en application de l'ALE et de l'ALENA, et la création de l'OMC en janvier 1995. La libéralisation du marché qui découle de ces accords, conjuguée à des taux de change constamment favorables, ouvre de nombreux débouchés pour les entreprises canadiennes, particulièrement les PME.

Les réductions de tarifs douaniers prévues dans l'ALE, et qui se poursuivent en vertu de l'ALENA, devraient ouvrir encore davantage le marché américain aux fournisseurs canadiens de matières premières, de même que de produits manufacturés et de biens de consommation. La plupart des tarifs seront éliminés d'ici janvier 1998.

L'ALENA a donné plus de poids à la libéralisation substantielle réalisée en vertu de l'ALE dans un certain nombre d'industries stratégiques de haute technologie à forte valeur ajoutée, notamment l'environnement, les services, les technologies de l'information, les produits médicaux et les produits et services de soins de santé, et la biotechnologie. L'ALENA élargira le marché américain pour les entrepreneurs, les fournisseurs et les entreprises de services du Canada. Plus particulièrement, l'accès des entreprises canadiennes aux contrats du gouvernement fédéral américain s'est amélioré. Les entreprises de construction et les fournisseurs de matériaux de construction canadiens peuvent maintenant soumissionner d'importants contrats de construction américains.

Il existe des débouchés considérables pour les entreprises canadiennes du secteur de l'environnement, notamment au chapitre de la dépollution des sites et des installations de défense et d'énergie du gouvernement américain. Les entreprises canadiennes du secteur tertiaire ont dorénavant un meilleur accès aux marchés public et privé des services aux États-Unis.

L'ALE et l'ALENA ont renforcé l'intégration déjà poussée qui existait entre les deux économies. La valeur des activités bilatérales de commerce de marchandises et de services et des revenus d'investissement a augmenté de 19 p. 100 pour passer à 402 milliards de dollars en 1994. Depuis la mise en œuvre de l'ALE en 1989, on a enregistré une augmentation générale de plus de 62 p. 100 du commerce bilatéral, qui comprend le commerce de marchandises et de services et les revenus d'investissement.

Secteurs prioritaires

Afin de tirer parti de l'amélioration du climat commercial, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a repositionné son Programme de l'expansion des affaires aux États-Unis de manière à mettre l'accent sur une démarche intégrée d'expansion du commerce, des services et des investissements. Le programme accorde la priorité aux activités à forte intensité de connaissances et à valeur ajoutée, notamment la production et la diffusion d'information sur les marchés par des moyens électroniques, la promotion d'associations stratégiques et d'apports technologiques, et la préparation accrue des PME à l'exportation. Le programme se concentre sur les six secteurs prioritaires suivants : technologies informatiques (matériel et logiciels), environnement, services, biotechnologie, télécommunications et industries culturelles.

Technologies informatiques (matériel et logiciels)

On estime que le marché américain du matériel informatique, des logiciels et des services atteindra plus de 250 milliards de dollars en 1996, soit environ 47 p. 100 du marché mondial. Le segment des ordinateurs personnels et des postes de travail continue d'alimenter la croissance de ce secteur, alors que les marchés des macro-ordinateurs et des mini-ordinateurs reculent. Les processeurs plus puissants (Intel devrait introduire d'ici peu la prochaine génération de P6 à 133 MHz) et les systèmes d'exploitation de 32 bits, comme

Windows 95 et OS/2 Warp, stimuleront l'élaboration d'applications plus rapides offrant davantage de possibilités. La technologie vocale fera vraisemblablement l'objet d'une forte demande et le marché américain continuera de rechercher les meilleurs produits d'avant-garde dans tous les segments et secteurs de marché.

Environnement

Le marché américain de l'environnement offre d'énormes possibilités aux entreprises canadiennes. La technologie et les compétences que maîtrisent les entreprises canadiennes les placent dans une position unique pour répondre à cette demande. Le niveau d'engagement et de dépense des entreprises, du gouvernement fédéral et des gouvernements des États demeurent étroitement liés. Ce processus est dans une large mesure stimulé par la réglementation, bien que le gouvernement américain et la Environmental Protection Agency (EPA) parlent de la nécessité de réinventer les textes de loi portant sur l'environnement. La responsabilité de l'environnement sera déléguée aux États et à l'industrie elle-même. De plus, l'ALENA a ouvert de nouveaux débouchés du fait que les entreprises canadiennes peuvent soumissionner les contrats du gouvernement fédéral américain visant les programmes de dépollution.

On estime la valeur des exportations canadiennes dans le secteur américain de l'environnement à un milliard de dollars. Les estimations actuelles visant l'industrie des produits et services relatifs à l'environnement aux États-Unis révèlent un marché de plus de 135 milliards de dollars américains. La croissance projetée étant de quelque 4 p. 100 par année, on s'attend à ce que le marché américain de l'environnement atteigne 171 milliards de dollars américains d'ici la fin de la décennie. La part canadienne de ce marché pourrait augmenter de 20 p. 100 au cours des deux prochaines années. Le potentiel de croissance le plus élevé se situe dans les domaines de la technologie, de l'équipement et des services liés à la gestion intégrée des déchets, de l'énergie et de la lutte contre la pollution atmosphérique.

Le marché américain offre des occasions uniques aux entreprises canadiennes de technologie environnementale qui cherchent à investir et à conclure des partenariats en matière de technologie. Au fur et à mesure que l'industrie américaine de l'environnement gagnera en maturité, ses entreprises tendront à rechercher des associés spécialisés pour suppléer aux besoins organisationnels ou compléter les projets. Les entreprises