

CHAPITRE 5 : *L'accès aux marchés à partir du Canada — l'ALÉ et l'ALÉNA*



L'ENTRÉE EN VIGUEUR de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALÉ) en 1989 a été suivie cinq ans plus tard de celle de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Ces deux accords essentiels ont donné accès à d'importants nouveaux débouchés, non seulement pour les entreprises implantées dans l'un des trois pays signataires, mais également pour les sociétés étrangères intéressées par l'énorme marché nord-américain. Les investisseurs étrangers peuvent en effet dorénavant accéder à l'ensemble du marché nord-américain à partir du Canada.

LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN

Le marché nord-américain est l'un des plus riches au monde. Son produit intérieur brut (PIB) est équivalent à celui de l'Europe occidentale. Par contre, avec une population légèrement inférieure, le PIB par habitant en Amérique du Nord (Canada, Mexique et États-Unis) est supérieur d'environ 12 pour 100 à celui de l'Europe occidentale. Les entreprises implantées au Canada ont un accès privilégié à un marché de 380 millions de personnes avec un PIB combiné de plus de 10 billions de dollars.

On perçoit de plus en plus l'Amérique du Nord comme un seul marché. Les débouchés des produits et des services des sociétés implantées au Canada se situeront aussi bien à Chicago, à Houston et à Mexico que dans les villes canadiennes. Il y a en particulier des marchés régionaux importants le long de la frontière entre le Canada et les États-Unis qui peuvent très bien être desservis à partir du Canada.

Il y a, à une journée de route du sud de l'Ontario, plus de 110 millions de consommateurs. Montréal, Halifax et Moncton sont à moins d'une journée de route de New York, de Boston et de Philadelphie. Winnipeg est à 17 heures de route de Chicago et à huit heures de Minneapolis. Il est facile d'alimenter les marchés de la côte pacifique des États-Unis à partir de Vancouver. Il faut compter environ 48 heures pour expédier par camion de Vancouver à Los Angeles. Avec des voies de transport de plus en plus efficaces, on estime que même les États du sud des États-Unis sont maintenant proches des grandes villes canadiennes. (Pour de plus amples renseignements, voir le chapitre 10.)

Plusieurs grandes villes canadiennes situées à proximité de la frontière entre le Canada et les États-Unis sont en elles-mêmes des marchés importants. La région métropolitaine de Toronto a une population de quatre millions de personnes, celle de Montréal de plus de trois millions et Vancouver juste un peu moins de deux millions.

L'Amérique du Nord est également un excellent lieu pour élaborer et lancer de nouveaux produits. À partir d'un emplacement au Canada, les entreprises peuvent s'implanter solidement sur les marchés dans toute l'Amérique du Nord et, cela fait, étendre leurs tentacules au marché mondial.

L'ALÉNA : UN ALÉ AMÉLIORÉ ET ÉLARGI

Quand l'ALÉ est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, les deux pays avaient déjà les plus importantes relations commerciales bilatérales au monde. L'ALÉ a donné un élan supplémentaire au commerce bilatéral grâce à l'élimination progressive des tarifs douaniers et des autres entraves au commerce. La plupart des exportations canadiennes pénètrent maintenant aux États-Unis sans avoir à verser de droits de douane. Les tarifs douaniers seront complètement éliminés d'ici le 31 décembre 1998.