

Pleins feux sur

les États-Unis



Ministre du Commerce International

Minister for International Trade

Ottawa, Canada K1A 6G2

Message du Ministre

Je ne surprendrai personne en affirmant que le Canada et les États-Unis ont beaucoup de choses en commun. En effet, nos deux pays partagent une frontière libre et ouverte qui s'étend sur quelque 8 000 kilomètres, de l'océan Atlantique à l'océan Pacifique. Nos goûts culturels et nos styles de vie sont semblables et nos pratiques politiques, économiques et commerciales présentent des caractéristiques communes. Enfin, nous nous échangeons nos technologies scientifiques et industrielles ainsi que nos produits et nos services. Nous sommes nos meilleurs clients réciproques et les plus proches alliés.

La majorité des Canadiens savent que nos économies sont inextricablement liées. Cela est surtout évident dans nos échanges commerciaux qui, au fil de longues années, sont devenus les plus importants au monde. En effet, un pourcentage incroyable de tous les produits et services que nous exportons, soit 80 %, est vendu aux États-Unis.

Le contexte commercial mondial hautement concurrentiel dans lequel nous vivons amène les exportateurs canadiens à sans cesse chercher de nouveaux marchés en développement pour écouler leurs produits et leurs services. Cependant, dans nos efforts pour étendre nos exportations vers d'autres parties du monde, nous devons toujours garder à l'esprit qu'à quelques kilomètres de chez nous - de nombreux Canadiens vivent en effet près de la frontière américaine - s'étend le marché le plus vaste et le plus ouvert du monde. Il s'agit d'un marché qui tient les Canadiens, leurs produits et leurs services en grande estime et auquel les exportateurs et les investisseurs canadiens ont facilement accès.

De par leur proximité et leur contexte commercial semblable au nôtre, les États-Unis constituent le premier choix logique pour les nouveaux exportateurs, en particulier pour les petites et les moyennes entreprises, qui souhaitent se lancer dans le commerce international.

Une autre caractéristique importante de ce marché est qu'il n'est pas unique. Il englobe, en effet, une multiplicité de régions différentes qui offrent aux entreprises canadiennes des débouchés à la fois exceptionnels et diversifiés dans tous les secteurs.

Aucun autre marché au monde n'offre un tel éventail de possibilités aux entreprises canadiennes. Des géants de l'automobile du Michigan aux conglomerats industriels du Midwest et aux centres de haute technologie de l'information de la Silicon Valley et de la Nouvelle-Angleterre, en passant par les paradis du spectacle de Los Angeles et de New York qui envoûtent le monde entier, les États-Unis sont de loin le marché le plus lucratif pour les exportateurs canadiens.

Je suis persuadé que les renseignements présentés dans ce cahier spécial sur les États-Unis seront d'une grande utilité pour les entreprises canadiennes, petites ou grandes, nouvelles ou expérimentées, qui sont à la recherche d'une destination accueillante pour leurs produits et services.

Sincèrement,

L'honorable Sergio Marchi