

Le Canada constitue une excellente base à partir de laquelle on peut pénétrer le marché nord-américain. Il permet aux gestionnaires d'entreprises européennes et asiatiques d'acquérir une précieuse expérience du marché nord-américain sans s'implanter directement dans un marché américain dynamique mais combatif.

Les entreprises d'Europe et d'Asie estiment que le grand nombre de relativement nouveaux immigrants établis au Canada et provenant de leur continent constituent un point de départ en vue de pénétrer le marché nord-américain.

UNE ÉTONNANTE CROISSANCE DES EXPORTATIONS

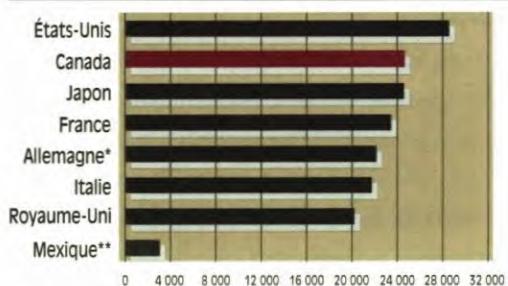
L'économie ouverte du Canada est depuis longtemps tournée vers le commerce extérieur. Le Canada se classe deuxième parmi les pays du G-7 pour ce qui est de l'ensemble de ses échanges commerciaux exprimés en pourcentage de sa production nationale. Ce fait témoigne de l'orientation internationale du monde des affaires canadien. Les exportations constituent plus du tiers du produit intérieur brut (PIB) du pays.

Croissance record des exportations (1983-1993 - En milliards de \$)



Sources : Banque du Canada; Société pour l'expansion des exportations.

Un marché intérieur riche (PIB par habitant [en équivalence de pouvoir d'achat], 1991)



Sources : OCDE, *Comptes nationaux*, vol. 1, 1960-1991; FMI, *Statistiques financières internationales*, février 1993; PlanEcon.

* Comprend la production estimative de 1990 de l'ancienne Allemagne de l'Est selon PlanEcon.

** Chiffre de 1989, la plus récente donnée disponible. Le taux de conversion EPA du peso mexicain en dollars US est le taux de change réel moyen de 1989.

Les ventes des entreprises établies au Canada sur les marchés mondiaux n'ont jamais été aussi fortes. Les exportations canadiennes ne cessent d'augmenter malgré le faible rendement de l'économie dans certains de ses marchés étrangers. Le volume des exportations canadiennes de marchandises a augmenté de 14 % en 1993, et ce, après une croissance encore plus forte en 1992. Aux termes de l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis, en vigueur depuis 1989, de nombreuses sociétés canadiennes ont augmenté leur part du marché canado-américain.

Parmi les exportations canadiennes vers les États-Unis, on compte notamment du matériel de transport, des métaux, des minéraux, des céréales et des produits forestiers ainsi que des produits de pointe tels que du matériel de télécommunications et des logiciels. Selon les prévisions, le Canada exportera aux États-Unis plus d'automobiles que le Japon en 1994.

« NOUS AVONS CONSIDÉRÉ LES ÉTATS-UNIS ET D'AUTRES PAYS DU PACIFIQUE [...], MAIS NOUS AVONS CHOISI VANCOUVER (CANADA) POUR DIVERSES RAISONS. LES MODIFICATIONS APPORTÉES À LA LOI DE L'IMPÔT SUR LE REVENU DU CANADA ONT PESÉ LOURD. LE CANADA OFFRE AUSSI D'EXCELLENTES POSSIBILITÉS D'EXPORTATION VERS LES PAYS DU PACIFIQUE. »

— STEFFAN MELIN, PRÉSIDENT, SOUTH PACIFIC INTERLINE LIMITED, FILIALE À PART ENTIERE DE GOTLAND SHIPPING (SUÈDE)

« DANS UN RAYON DE 25 MILLES DE MON BUREAU, NOUS AVONS ACCÈS À UN SAVOIR-FAIRE DE CALIBRE INTERNATIONAL DANS PRESQUE TOUTES LES BRANCHES DE LA TECHNOLOGIE. »

— RONALD MORRISON, PRÉSIDENT, KODAK CANADA

« IL Y A DES GENS TRÈS BRILLANTS DANS LES UNIVERSITÉS CANADIENNES QUI SONT, POUR NOUS, UN MERVEILLEUX BASSIN DE NOUVELLES RECRUES. DE PLUS, NOUS COLLABORONS AVEC LES ÉCOLES POUR NOUS ASSURER LE CONCOURS DES MEILLEURS CÉRÉVAUX DU MONDE UNIVERSITAIRE DANS LA MISE AU POINT DE NOS PRODUITS. »

— KENNETH COPELAND, PRÉSIDENT, DIGITAL EQUIPMENT OF CANADA LIMITED, FILIALE DE DIGITAL EQUIPMENT CORP. (ÉTATS-UNIS)