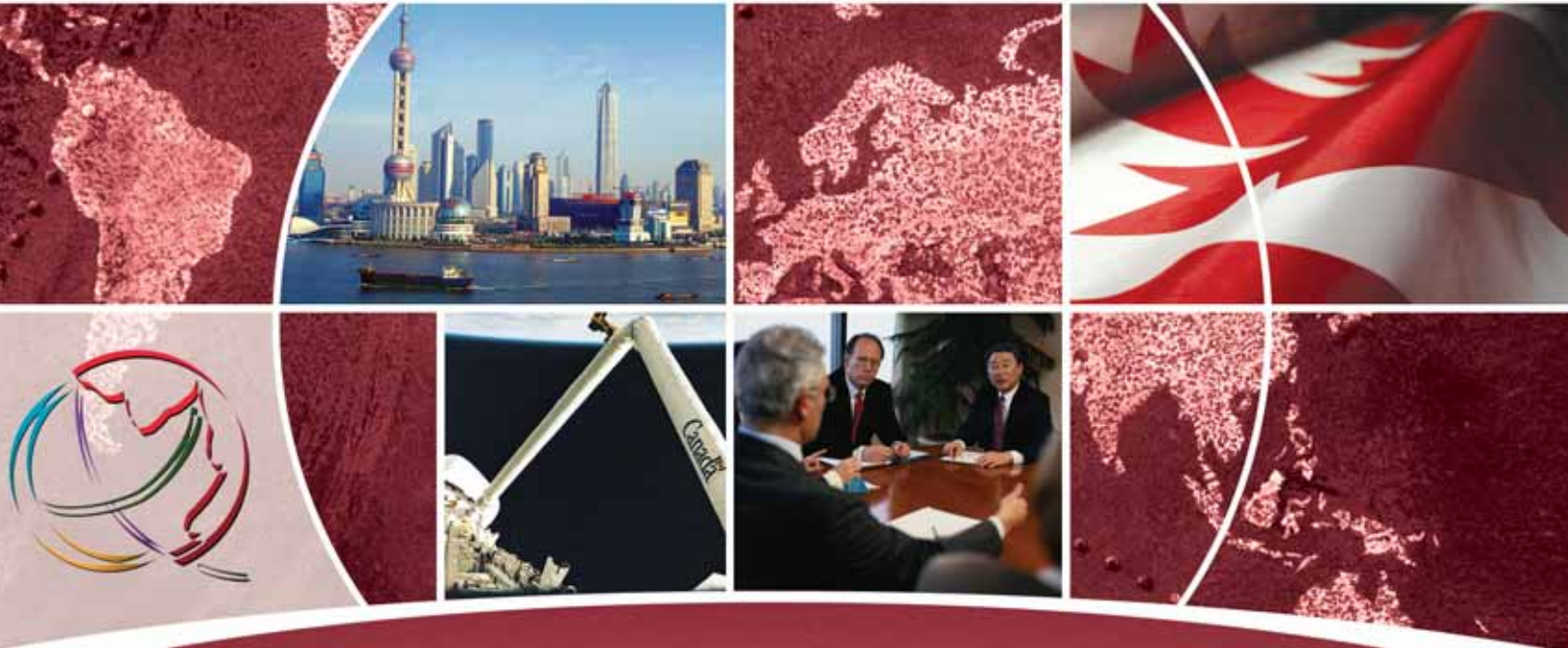




Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
(Commerce international)

Department of Foreign Affairs
and International Trade
(International Trade)

Canada

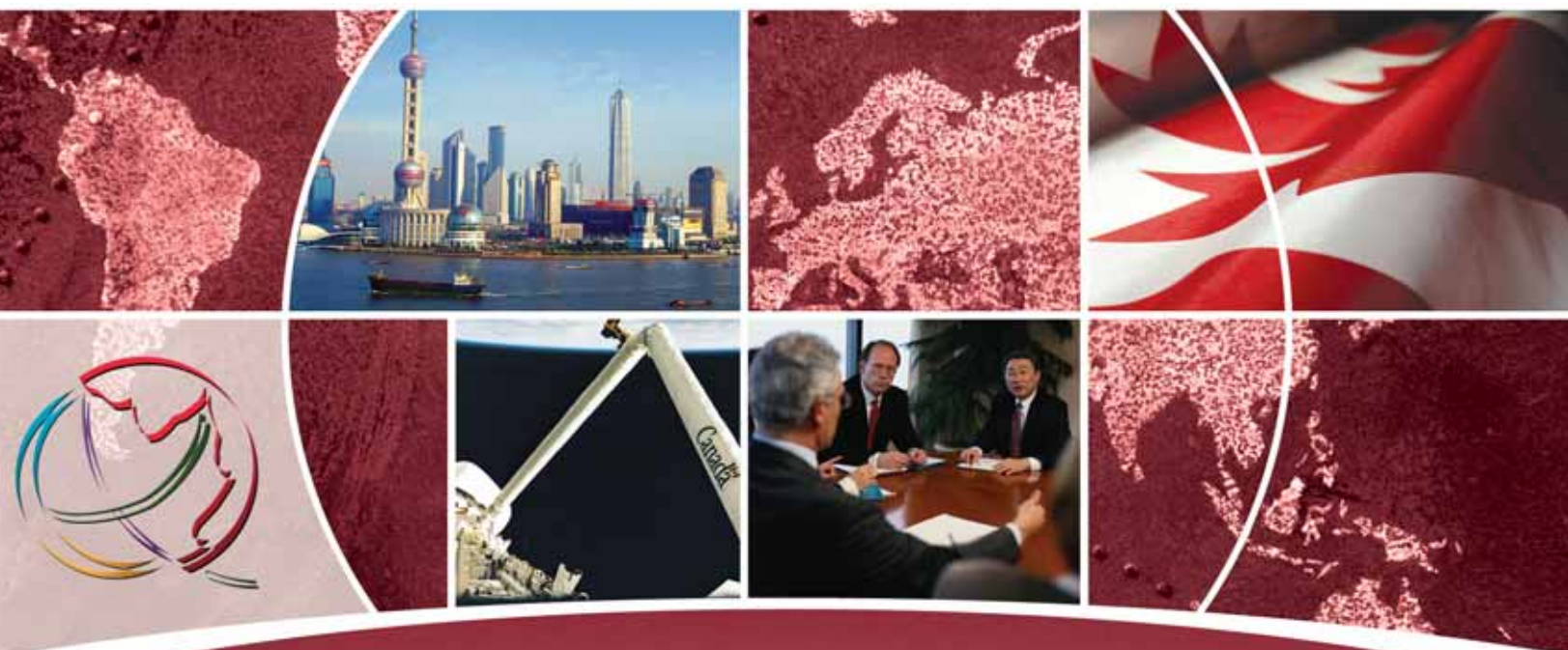


Ouverture sur le monde

Priorités du Canada en matière d'accès
aux marchés internationaux – 2005



Équipe Canada inc • Team Canada Inc



Ouverture sur le monde

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2005

Vous trouverez la présente publication et des renseignements supplémentaires sur les exportations aux adresses www.international.gc.ca et www.exportsource.ca.

Sauf indication contraire, les sommes d'argent indiquées dans le présent document sont en dollars canadiens. Les données relatives au commerce des marchandises qui figurent dans le présent document sont des chiffres préliminaires sur une « base douanière » rendus publics par Statistique Canada le 10 février 2005. Les données relatives au commerce des services sont des chiffres fondés sur la « balance des paiements » rendus publics par Statistique Canada le 25 février 2005. Toutes les statistiques relatives à l'investissement proviennent de Statistique Canada.

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : *Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2005* définit les priorités du gouvernement du Canada dans ses efforts pour améliorer l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2005. Ce document décrit aussi d'importants résultats accomplis à cet égard en 2004 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce jusqu'aux détails de désaccords particuliers qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Il ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement pour améliorer l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou à l'investissement.

Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours des ambassades et des missions à l'étranger du Canada, d'autres ministères fédéraux (notamment Agriculture et Agroalimentaire Canada, Finances Canada, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada) ainsi que des gouvernements provinciaux et, bien entendu, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à la fin de février 2005.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2005 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport de 2004 rendu public en avril 2004.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada,
représentée par le ministre du Commerce international, 2005

N° de catalogue : IT1-2/2005

ISBN : 0-662-68825-2

TABLE DES MATIÈRES

<i>Message du ministre du Commerce international</i>	1
1. Introduction	3
2. Améliorer l'efficacité des règles internationales :	
<i>l'Organisation mondiale du commerce</i>	16
Améliorer l'accès aux marchés des produits	18
Améliorer l'accès aux marchés des services	28
Questions déterminantes dans l'accès aux marchés des produits et des services.....	32
Accession à l'Organisation mondiale du commerce	35
3. Investissement	37
Investissement direct canadien à l'étranger.....	37
Investissement étranger direct au Canada.....	38
Programme canadien d'investissement à l'étranger.....	39
Responsabilité sociale des entreprises	41
4. Ouverture sur l'Amérique du Nord	42
Accord de libre-échange nord-américain	42
États-Unis	45
Mexique	63
5. Ouverture sur l'Amérique Centrale et l'Amérique du Sud	70
Zone de libre-échange des Amériques	70
MERCOSUR	71
Brésil	72
Argentine.....	74
Chili.....	76
COMMUNAUTÉ ANDINE	79
Venezuela.....	79
AMÉRIQUE CENTRALE	81
Costa Rica	82
Groupe des quatre de l'Amérique centrale.....	83
Salvador.....	83
Guatemala	84
Honduras	84
Nicaragua	85
Panama.....	85
CARAÏBES	86
Communauté des Caraïbes (CARICOM)	86
Haïti.....	87
Cuba.....	88
République dominicaine	89
6. Ouverture sur l'Europe	91
Union européenne	91
Association européenne de libre-échange	100
Fédération de Russie.....	100

Ukraine.....	104
Kazakhstan.....	106
7. Ouverture sur l'Asie-Pacifique.....	108
Forum de coopération économique Asie-Pacifique	108
Japon	110
Chine	121
Hong Kong.....	126
République de Corée	127
Taïpei chinois (Taiwan)	130
Australie.....	132
Nouvelle-Zélande.....	134
ASIE DU SUD-EST	135
Indonésie.....	135
Malaisie	137
Philippines	139
Singapour	143
Thaïlande.....	144
Vietnam.....	145
Brunei Darussalam.....	147
Cambodge.....	147
Inde.....	148
Pakistan.....	151
8. Ouverture d'autres marchés importants	153
MOYEN-ORIENT.....	153
Israël.....	153
Cisjordanie et bande de Gaza.....	155
Égypte	155
République arabe syrienne	157
Jordanie.....	160
Iraq.....	162
Iran.....	163
PÉNINSULE ARABIQUE	168
Arabie saoudite	168
Émirats arabes unis	169
Koweït.....	170
Oman	170
MAGHREB.....	171
Algérie	171
Libye	172
Maroc.....	172
Tunisie.....	173
AFRIQUE SUBSAHARIENNE	174
Afrique du Sud.....	174
Afrique orientale, occidentale et australe	175
9. Glossaire.....	176
10. Liste des sigles et acronymes.....	180

MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Je suis heureux de vous présenter l'édition 2005 du rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*, qui expose les objectifs que le Canada s'est fixé pour améliorer son accès aux marchés en 2005 et souligne les réussites accomplies au cours de l'année précédente.

La prospérité économique du Canada est intimement liée à son succès en tant que nation commerçante; on estime qu'un emploi sur quatre au Canada est tributaire de nos activités commerciales à l'étranger. Ces activités ne se limitent plus aux traditionnelles importations et exportations de produits et de services. Les échanges internationaux prennent aujourd'hui la forme d'investissements, de coentreprises, de partenariats technologiques et de tous les autres éléments des chaînes de valeur mondiales, ces réseaux multinationaux et régionaux de finance, de production et de distribution. Étant donné l'intégration accrue de l'activité manufacturière internationale et l'essor du commerce entre filiales d'une même entreprise, il est de plus en plus difficile de définir les frontières de notre économie. Pour 2005, notre objectif sera de favoriser la prospérité canadienne, compte tenu de cette nouvelle complexité de l'économie internationale, tout en continuant à tirer parti des débouchés traditionnels.

En 2005, notre relation avec les États-Unis continuera de revêtir une importance primordiale. Le Canada et les États-Unis entretiennent la relation commerciale la plus prospère au monde, et leurs échanges de produits et de services se chiffrent à près de 2 milliards de dollars par jour. Mais dans une économie mondiale dynamique, il est essentiel de consolider cette relation de longue date. Protéger et approfondir notre accès au marché américain est un défi constant qui offre également des chances à saisir.

Depuis septembre 2001, la circulation des produits et des personnes d'un côté à l'autre de la frontière Canada-États-Unis est devenue une source de préoccupation pour les entreprises canadiennes. C'est en partie pour atténuer cette préoccupation que le premier ministre Martin et le président Bush ont annoncé, en novembre 2004, la mise en œuvre d'un Nouveau Partenariat. Prenant appui à la fois sur l'ALENA et sur l'Accord sur la frontière intelligente, cette initiative se veut un plan d'action pour améliorer les perspectives économiques, la prospérité



et la compétitivité en Amérique du Nord. Elle permettra d'établir un juste équilibre entre la nécessité d'assurer la sécurité et celle de prendre des mesures commerciales facilitant les échanges transfrontaliers. Le 23 mars 2005, le premier ministre Martin et les présidents Bush et Fox se sont engagés à poursuivre cette initiative sur une base trilatérale.

Le Mexique occupe également une place de choix dans notre programme nord-américain. Depuis la mise en œuvre de l'ALENA, en 2004, le Mexique est devenu le sixième marché d'exportation du Canada, et le Canada est devenu le deuxième marché en importance du Mexique. Pour poursuivre sur cette lancée, le premier ministre Martin et le président Fox du Mexique ont lancé le Partenariat Canada-Mexique en octobre 2004. Ce forum consolidera la coopération bilatérale au chapitre de l'économie et de l'élaboration des politiques et favorisera un dialogue de haut niveau entre les secteurs public et privé. En réunissant ainsi des chefs d'entreprise, d'influents acteurs économiques et des décideurs clés, le Partenariat Canada-Mexique favorisera l'établissement de réseaux stratégiques et permettra aux entreprises et aux pouvoirs publics de maintenir et de rehausser la prospérité et la compétitivité que l'ALENA a contribué à bâtir.

Outre-mer, nous assistons à un important changement sur le plan de la répartition de la richesse et de l'influence. Les pays autrefois considérés « en développement » ont une influence grandissante, pendant que grossissent leurs

classes moyennes, leur production, leur pouvoir d'achat, leur capital humain et leur puissance monétaire. Ces marchés ou régions affichent une croissance rapide et soutenue et attirent du fait même l'intérêt et les capitaux des multinationales. La Chine, l'Inde et le Brésil, qui sont des exemples par excellence, influent d'ores et déjà sur les négociations commerciales internationales dans une mesure proportionnelle à leur nouvelle puissance.

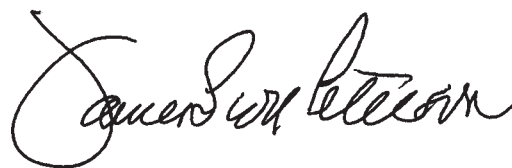
Ces faits nouveaux ont considérablement modifié la dynamique du commerce international et se répercutent grandement sur la compétitivité des entreprises et la prospérité des nations. La compétitivité du Canada sera de plus en plus influencée par la profondeur et l'ampleur de nos relations avec ces pays, même sur nos marchés les plus traditionnels. Notre présence sur ces marchés n'a pas pour seul objet d'accroître nos exportations, mais aussi d'avoir accès à des intrants à des prix concurrentiels. Elle a aussi à voir avec les courants d'investissements, le développement et la protection de la propriété intellectuelle, la concertation en science et en technologie, et l'accès aux réseaux de distribution — ces éléments essentiels à la compétitivité dans l'économie mondiale. Nous devons réussir à s'associer efficacement avec ces acteurs si nous voulons continuer d'être partie intégrante de l'équation commerciale globale.

L'année 2005 nous verra tout aussi occupés à divers projets de politique commerciale. Nous concluons avec des économies émergentes des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger notamment avec la Chine et l'Inde, nous engagerons des discussions exploratoires avec la Corée dans le but de négocier un éventuel accord de libre-échange et nous comptons sur un dénouement ambitieux du Programme de Doha pour le développement à l'Organisation mondiale du commerce. Les négociateurs canadiens participeront également à des pourparlers bilatéraux afin de conclure des accords qui ouvriront les marchés aux entreprises canadiennes et qui viendront soutenir les efforts multilatéraux concertés. Par exemple, nous continuerons à travailler à conclure avec l'Union européenne un accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement. Ce pacte novateur devrait nous permettre de déborder des traditionnelles questions d'accès aux marchés qui sont au programme de l'Organisation mondiale du commerce. Comme autre exemple, soulignons le cadre économique Canada-Japon qui sera un moyen de consolider davantage nos relations économiques avec cet important partenaire commercial.

Le gouvernement du Canada continuera de consulter régulièrement tous les intervenants : les provinces et territoires, les entreprises, les organismes non gouvernementaux, les municipalités et la population canadienne. Ce dialogue représente pour le gouvernement un précieux mécanisme de communication et de diffusion de son programme d'activités à long terme sur des questions très diverses.

Je vous encourage à consulter le site Web du Ministère sur les négociations et les accords commerciaux pour obtenir la plus récente information sur le programme de politique commerciale du Canada à www.international.gc.ca/tma-nacl.

L'honorable James Scott Peterson, C.P., député



INTRODUCTION

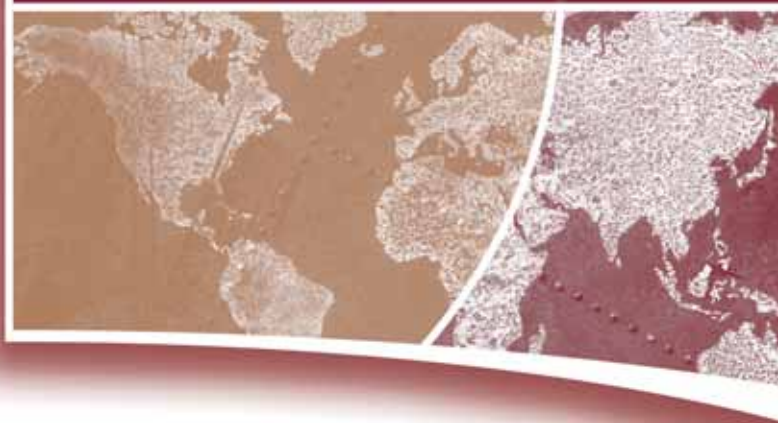
Le Canada est une nation commerçante, ses exportations de biens et de services représentant plus de 40 % de son activité économique. Le commerce international est indissociable du maintien de notre prospérité : il contribue à dynamiser notre économie, à stimuler l'innovation, à attirer l'investissement étranger et à créer des centaines de milliers d'emplois pour les Canadiens.

Le Canada réussit à vendre ses biens et de services dans le monde entier; cependant, sa capacité de tirer pleinement profit des débouchés sur les marchés clés est souvent limitée par divers obstacles au commerce. Pour garantir aux commerçants et aux investisseurs canadiens un accès sûr et prévisible aux marchés internationaux, le gouvernement du Canada poursuivra ses efforts visant à éliminer ces obstacles au commerce sur les marchés clés. Concrètement, cela signifie renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce international et l'investissement étranger, établir des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays honorent leurs engagements.

Le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2005* présente les résultats importants obtenus au cours de l'année écoulée sur le plan de l'ouverture des marchés et expose les priorités déterminées par le gouvernement pour 2005 en vue d'accroître davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement continuera de viser ses objectifs sur le plan multilatéral au sein de l'Organisation mondiale du commerce, sur le plan régional par l'intermédiaire de l'Accord de libre-échange nord-américain et de la négociation de la Zone de libre-échange des Amériques, ainsi que sur le plan bilatéral avec ses principaux partenaires, au moyen de la négociation d'accords de libre-échange (avec l'Association européenne de libre-échange, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et Singapour) et des négociations relatives à l'Accord Canada–Union européenne sur le renforcement du commerce et de l'investissement, ainsi que dans le cadre des entretiens exploratoires sur d'éventuelles négociations en matière de libre-échange (avec la Corée, CARICOM, la Communauté andine et la République dominicaine). Parmi les autres initiatives bilatérales, notons la négociation avec la Chine et l'Inde d'accords pour la promotion et la protection de l'investissement étranger ainsi que la définition d'un

1

Introduction



cadre économique Canada–Japon. Dans tous les cas, l'objectif du gouvernement sera de veiller à ce que les commerçants et les investisseurs canadiens tirent pleinement profit des accords commerciaux internationaux.

TENDANCES DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AU CANADA

Après une année plutôt modeste au chapitre de la performance commerciale, le Canada a affiché de bien meilleurs résultats commerciaux en 2004. Les exportations de marchandises calculées sur la base de la balance des paiements ont progressé de 7,6 % (ou 30,3 milliards de dollars) par rapport à 2003, pour s'établir à 430,3 milliards de dollars. Les importations de marchandises ont aussi enregistré une hausse, de 6,2 % (ou 21,1 milliards de dollars), pour atteindre 363 milliards de dollars. Dans l'ensemble, l'excédent des échanges de marchandises du Canada avec le monde s'est accru de près de 9,2 milliards de dollars, pour s'établir à 67,3 milliards de dollars.

Malgré l'appréciation de 7,9 % de notre devise par rapport au dollar américain au cours de l'année (qui est venue s'ajouter à l'appréciation de 21,7 % de l'année précédente), la progression des exportations a été générale en 2004, toutes les sept grandes catégories de produits ayant affiché des hausses. En tête, les produits industriels, qui ont enregistré le plus fort taux de croissance et les gains les plus importants en chiffres absolus, soit 16,6 % et 11 milliards de dollars, respectivement. Parmi les autres hausses remarquables, mentionnons les produits énergétiques (13,9 %, ou 8,4 milliards de dollars) et les produits forestiers (13,8 % ou 4,7 milliards de dollars).

En ce qui concerne les importations, les gains étaient aussi généralisés, un léger recul ayant été observé uniquement pour les produits de l'agriculture et de la pêche (0,7 % ou 0,1 milliard de dollars). Les importations de produits énergétiques ont fait un bond de 26 % l'an dernier, une hausse de 5,1 milliards de dollars par rapport à l'année précédente, les produits industriels ont progressé de 12,7 % (ou 8,3 milliards de dollars) et les machines et l'équipement ont affiché une hausse de 5,6 % (ou 5,5 milliards de dollars).

L'activité économique globale aux États-Unis, premier marché d'exportation du Canada, a augmenté en 2004, le PIB ayant crû de 4,4 % comparativement à 3 % l'année précédente. En conséquence, les échanges commerciaux du Canada avec son voisin du Sud se sont accrus considérablement : les exportations ont progressé de 21,5 milliards de dollars (6,5 %), pour s'établir à 351,9 milliards de dollars, tandis que les importations ont enregistré une hausse de 10,2 milliards de dollars (4,2 %), pour atteindre un peu plus de 250 milliards de dollars. L'excédent annuel sur marchandises avec les États-Unis s'est donc accru de quelque 11,3 milliards de dollars, pour s'établir à 101,8 milliards de dollars. Pour l'année, les États-Unis ont été la destination de 81,8 % des exportations canadiennes de marchandises (contre 82,6 % en 2003) et la source de 68,9 % de nos importations totales de marchandises (contre 70,2 % en 2003). Il convient cependant de noter que ces chiffres sont sans doute surévalués en raison des transbordements.

L'an dernier, les exportations vers l'Union européenne ont bondi de 12,3 % (3 milliards de dollars) pour s'établir à 27,1 milliards de dollars. Au cours de la même période, les importations ont progressé de

4,4 % (1,5 milliard de dollars), pour atteindre 36,3 milliards de dollars. Ainsi, en 2004, le déficit commercial du Canada avec l'Union européenne a diminué de 1,5 milliard de dollars pour s'établir à 9,2 milliards de dollars. La plupart des gains sont attribuables au Royaume-Uni où le Canada est parvenu à transformer un déficit sur marchandises de 1,1 milliard de dollars en un léger excédent commercial (115 millions de dollars) entre 2003 et 2004. Le déficit commercial du Canada avec le Japon a pratiquement été éliminé l'an dernier, passant de 859 millions de dollars à seulement 64 millions de dollars. Les exportations canadiennes de marchandises à destination de ce pays ont augmenté légèrement, de 1,8 %, pour avoisiner les 10 milliards de dollars l'an dernier, tandis que nos importations en provenance de ce pays ont reculé de 5,8 % pour s'établir à un peu plus de 10 milliards de dollars. Ailleurs, le déficit sur marchandises du Canada avec les autres pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) qui n'ont pas encore été mentionnés s'est alourdi de près de 1 milliard de dollars, passant de 7 à 8 milliards de dollars, tandis que le déficit vis-à-vis de tous les autres pays non-membres de l'OCDE s'est creusé de 3,4 milliards de dollars, pour s'établir à 17,2 milliards de dollars.

En 2004, le Canada a enregistré un déficit commercial sur ses échanges de services de 11,2 milliards de dollars, soit 300 millions de plus que l'année précédente. Les recettes au chapitre des services se sont accrues de 2,4 milliards de dollars (4 %), tandis que les paiements ont augmenté de 2,7 milliards de dollars (3,8 %). Les exportations de services ont affiché une hausse généralisée, surtout en Union européenne (hausse de 0,9 milliard de dollars), au Japon et dans les autres pays de l'OCDE (hausse de 0,5 milliard de dollars dans chaque cas) et aux États-Unis (hausse de 0,4 milliard de dollars). Les importations de services en provenance des principales régions commerciales ont augmenté, sauf en ce qui concerne les États-Unis. Les importations de services de ce pays ont en effet légèrement diminué, soit de 1,1 % (ou 0,4 milliard de dollars). Les gains les plus importants ont été enregistrés dans les pays non-membres de l'OCDE (hausse de 1,3 milliard de dollars), au Japon (hausse de 1 milliard de dollars) et dans l'Union européenne (hausse de 0,7 milliard de dollars).

Dans les secteurs des services, les exportations ont augmenté de 1,8 milliard de dollars (12,3 %) pour les services de voyage et de 1,6 milliard de dollars (15,3 %) pour les services de transport, mais ont diminué de 1,2 milliard de dollars (3,5 %) pour les services commerciaux. La même tendance a été observée pour les importations : les services de voyage ont augmenté de 2,1 milliards de dollars (11,3 %) et les services de transport de 1,5 milliard de dollars (10,9 %), alors que les importations de services commerciaux ont reculé de près de 1 milliard de dollars (2,7 %). Par suite de ces mouvements, le déficit du Canada au chapitre des services de voyage s'est creusé de 0,3 milliard de dollars, pour atteindre 4,1 milliards de dollars, le déficit des services commerciaux s'est aussi alourdi de 0,2 milliard de dollars, pour s'établir à 3,7 milliards de dollars, tandis que le déficit des services de transport s'est légèrement résorbé, ayant diminué de 23 millions de dollars, pour s'établir à 3,9 milliards de dollars pour l'année.

Les investissements directs canadiens ont totalisé 57,5 milliards de dollars en 2004. Ce montant se répartit à peu près également entre les acquisitions et les augmentations du fonds de roulement de filiales étrangères. La destination d'un peu plus de 70 % des investissements directs cette année a été les États-Unis, alors qu'environ 80 % des investissements ont été concentrés dans deux grands groupes industriels, soit celui des finances et assurances, et celui de l'énergie et des minéraux métalliques.

Récemment, les Canadiens se sont affairés à racheter des entreprises étrangères ou sous contrôle étranger au Canada. Les acquisitions étrangères ont été négatives pour quatre des cinq derniers trimestres (on dit qu'il y a acquisition négative lorsque les Canadiens rachètent des sociétés canadiennes appartenant à des investisseurs étrangers). Compte tenu de ces rachats, l'investissement étranger direct au Canada en 2004 s'est limité à 8,5 milliards de dollars. La plupart des investissements sont en fait des bénéfices réinvestis. Il y a une hausse de l'investissement direct étranger en provenance des États-Unis et de l'Asie, mais une baisse de l'investissement direct étranger en provenance de l'UE. Deux importantes fusions internationales expliquent les réductions du côté de l'UE.

Au dernier trimestre de 2004, l'économie était en perte de vitesse en raison de la vigueur du dollar canadien et des perspectives à court terme légèrement moins prometteuses. En outre, les perspectives économiques pour le Canada en 2005 ont été ramenées à environ 2,9 %, selon le budget fédéral de 2005. Les dépenses de consommation et l'investissement des entreprises, s'appuyant sur un solide marché du travail et des revenus d'emploi à la hausse, devraient être les moteurs de la croissance. Le secteur public semble également être en mesure de soutenir l'activité économique générale étant donné sa solide situation financière. En revanche, la croissance pourrait continuer d'être freinée par la vigueur de notre devise et par une autre hausse soutenue des prix du pétrole. Il faut ajouter à cela les efforts possibles pour mettre un terme à la croissance du déficit budgétaire américain et aux menaces d'une hausse marquée de l'inflation de base et des taux d'intérêts aux États-Unis, qui pourraient influencer sur la croissance de l'économie américaine et ajouter à l'incertitude entourant les perspectives de croissance au Canada.

PLEINS FEUX SUR LA STRATÉGIE À L'ÉGARD DES MARCHÉS ÉMERGENTS

Pourquoi une Stratégie à l'égard des marchés émergents?

Tous les Canadiens jouent un rôle dans l'édification d'un Canada meilleur. Notre prospérité et notre sécurité économique dépendent de notre capacité à faire le commerce des biens et des services ainsi que de tirer profit de l'investissement. Si nous maintenons le statu quo, le Canada risque de voir ses entreprises, son capital et son expertise être écartés des centres de croissance, de finances et de savoir au sein de l'économie mondiale. Le Canada doit repousser les frontières de son commerce international. Il doit conserver son influence sur la scène multilatérale par le biais de nouvelles alliances internationales, particulièrement à mesure que les puissances émergentes deviennent des intervenants plus actifs. Que ce soit de soutenir l'activité économique à valeur ajoutée au pays ou de faire face aux réalités géopolitiques de la croissance et du développement aux quatre coins du monde, il est essentiel de se préparer en vue de ce que l'avenir nous réserve.

Les Canadiens de tous les secteurs de la société sont invités à exprimer leur point de vue et à enrichir le dialogue par leur expérience et leur expertise sur la façon dont le Canada peut aider ses entreprises à prendre pied sur les marchés émergents et dans les chaînes de valeur mondiale, et sur la façon dont il peut répondre à son engagement global face au développement durable.

Le contexte actuel

Le marché mondial présente à la fois de nouveaux défis et des perspectives remarquables pour les entreprises canadiennes. L'économie du XXI^e siècle se caractérise par une compétitivité qui se définit sur une base mondiale plutôt que nationale, faisant intervenir des réseaux internationaux de production et des chaînes de valeur mondiales dans lesquels les marchés émergents régionaux ou nationaux occupent une place importante. Certains marchés ont une portée vraiment mondiale, tandis que d'autres sont très forts dans leur propre région. Quelle que soit leur envergure, les marchés émergents retiennent beaucoup plus l'attention non seulement en raison de leurs nouvelles richesses, mais aussi de leur influence nouvelle sur les programmes mondiaux. Notre succès dans des marchés tels que la Chine, l'Inde et le Brésil déterminera de plus en plus l'efficacité de notre adaptation à la nouvelle dynamique mondiale.

Comme plus de 80 % des exportations de biens du Canada vont aux États-Unis, la promotion de nos relations commerciales avec notre voisin du Sud demeurera une priorité du gouvernement. Toutefois, nous avons également la responsabilité de mettre en place les outils dont le milieu des affaires canadien a besoin pour tirer parti des grandes perspectives qu'offrent les marchés émergents.

En cherchant à étendre nos relations commerciales actuelles pour assurer la prospérité et la sécurité économique futures du Canada, il est important de reconnaître que la recherche de nouveaux marchés présente des défis et des perspectives aussi bien pour nous que pour nos partenaires commerciaux. Le Canada considère le commerce comme un élément essentiel d'une approche complète et intégrée d'une croissance durable tant au Canada qu'au niveau international. Les politiques et les programmes sociaux

tels que la formation, le perfectionnement et la protection des travailleurs, ainsi qu'une gestion efficace de l'environnement qui appuie la croissance et l'amélioration de l'emploi, renforcent la contribution du commerce et de l'investissement à la croissance économique.

Entreprises mondiales + marchés émergents = nouveau paradigme

L'expression « marchés émergents » évoque plus qu'un simple accent mis sur un certain nombre de pays. Les entreprises mondiales recherchent des gains de productivité et un positionnement régional stratégique pour maintenir leur compétitivité dans le monde. Ainsi, la production est subdivisée entre plusieurs instances et animée par des investissements de sources diverses, par l'internationalisation d'une économie fondée sur le savoir et par les communications électroniques.

Les réseaux intégrés internationaux ou les « chaînes de valeur » comme on les appelle souvent, ont une importance particulière dans les blocs commerciaux régionaux tels que l'Amérique du Nord, l'Asie du Nord et l'Asie de l'Est, et l'intégration progresse à un rythme très rapide. Nous assistons au début d'une profonde transition dans la répartition des richesses, de l'activité économique et de l'influence. Les chaînes de valeur mondiales ne sont pas une nouveauté. Les multinationales s'en servent depuis des années pour réduire les coûts et accroître la productivité. Pour bon nombre de sociétés, la participation à de telles chaînes, surtout dans les marchés émergents, n'est pas seulement une question de réduction de coûts et d'accroissement de la productivité, mais une question de survie.

Le Canada est partie prenante de cette structure. Par exemple, les ventes par des filiales canadiennes à l'étranger représentent une source importante de revenus, et une part des bénéfices rapatriés sert à unifier la recherche courante et le développement technologique (R-D) au Canada. De même, les activités liées à la R-D, à la conception, à l'ingénierie, aux ventes, au marketing, aux systèmes d'information et aux services à la clientèle contribuent d'une façon notable à l'économie du pays et à ses perspectives de croissance. Dans ce contexte, le gouvernement doit réévaluer et coordonner les programmes et les services qu'il offre aux investisseurs et au secteur du savoir ainsi qu'aux exportateurs.

L'approche canadienne doit s'étendre non seulement aux entreprises qui ont réussi à devenir des chefs de file des chaînes de valeur mondiales (ce sont le plus souvent des multinationales), mais aussi aux petites et moyennes entreprises (PME) qui ressentent la pression d'innover et de moderniser leurs activités pour participer pleinement aux marchés internationaux. À mesure que les pressions concurrentielles mondiales se font sentir dans les marchés traditionnels, les PME doivent relever les défis et saisir les occasions que présentent les marchés émergents, soit directement, soit indirectement comme acteurs dans les grandes chaînes de valeur qui comprennent des partenaires des marchés émergents; leur croissance future, sinon leur survie, en dépend.

Les marchés comme la Chine, l'Inde, le Brésil et d'autres marchés émergents affichent des indicateurs de croissance tout à fait remarquables. Toutefois, la croissance n'est qu'un seul des éléments que le gouvernement doit prendre en compte au moment de choisir un marché cible. La première étape est de s'assurer que la demande du marché correspond à la capacité de l'offre canadienne.

S'adapter au nouveau paradigme

À l'instar d'autres pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Canada doit tenir compte d'une multitude de nouveaux intervenants efficaces et de nouvelles priorités à mesure que le rôle des marchés émergents prend de l'importance dans l'économie mondiale. Des difficultés d'ordre politique peuvent surgir lorsqu'il faut réaliser l'équilibre entre de solides relations commerciales et la promotion des droits de la personne et du développement durable.

Les marchés émergents offrent souvent des avantages sur le plan de la production, mais ils présentent parfois des risques, comme la protection limitée de la propriété intellectuelle et l'accès restreint aux marchés. Nous devons continuer de déterminer si l'ensemble actuel d'instruments politiques et d'outils de développement des affaires que possède le Canada suffit pour saisir les occasions offertes, relever les défis et affronter la concurrence sur ces marchés. Des mesures adéquates sont-elles prises pour encourager les investissements dans les deux sens? Quels sont les

meilleurs moyens de partager les technologies et de former de nouveaux partenariats qui favoriseront une mise en marché réussie de la recherche canadienne et une pénétration à long terme des marchés étrangers? Quelles combinaisons de compétences aideront le mieux les Canadiens à s'ajuster à la mobilité de la main-d'œuvre dans un contexte mondial et à en bénéficier?

Marchés émergents potentiels

On entend par « marché émergent » un pays, une région ou un secteur dont la croissance rapide et durable attire le plus souvent la participation active des sociétés multinationales, qu'elle soit directe ou indirecte. L'analyse des possibilités et des difficultés inhérentes aux activités commerciales avec des géants économiques comme la Chine, l'Inde et le Brésil nous aidera à définir un cadre de priorités et d'objectifs communs qu'une stratégie intégrée sera la plus apte à se réaliser.

Il va de soi que ces trois pays présentent à la fois des débouchés et des risques qui leur sont propres, d'où la nécessité d'évaluer avec soin les différentes « trousse d'outils » pouvant aider les entreprises canadiennes. Par ailleurs, d'autres pays ou régions sont aussi porteurs d'un énorme potentiel. Notre stratégie à l'égard des marchés émergents doit donc tenir compte des nouvelles réalités de l'intégration régionale, des demandes liées à la croissance de secteurs dans lesquels le Canada excelle, ainsi que du rôle de l'approvisionnement et de la fabrication à l'étranger, du financement et des investissements pour ouvrir la voie à des partenariats d'affaires stratégiques.

Chine

On trouve en Asie de l'Est quelques-unes des économies dont le taux de croissance est parmi les plus élevés au monde. La Chine, en particulier, joue un rôle moteur dans l'établissement de liens régionaux d'approvisionnement et de fabrication. Pays le plus peuplé et connaissant la croissance économique la plus rapide au monde (9,5 % en 2004), la Chine est un géant économique qui a remplacé le Japon comme deuxième partenaire commercial du Canada en 2003. En 2004, les exportations canadiennes vers la Chine se sont accrues de plus de 40 %. La croissance de la

Chine devrait se maintenir, si bien que selon Goldman Sachs, la Chine, qui figure actuellement au sixième rang parmi les économies du monde, deviendrait la deuxième puissance économique d'ici 2016 et la première d'ici 2041.

Sous l'effet de la croissance démographique et de l'ajustement institutionnel, de nouveaux modes de consommation dynamiques commencent à apparaître en Chine. La classe moyenne croît rapidement, donnant naissance à de nouvelles sources de pouvoir financier et provoquant un remaniement des bilans énergétiques mondiaux, un déplacement des axes de développement de l'infrastructure et une modification radicale de la répartition de la main-d'œuvre, des compétences et du savoir.

La Chine attire plus d'investissements étrangers que presque n'importe quel autre pays et a récemment adopté une nouvelle stratégie de promotion des investissements chinois à l'étranger. Le pays a un besoin croissant de sources d'approvisionnement sûres en ressources naturelles, et surtout en énergie. Il constitue aussi un important maillon des chaînes d'approvisionnement régionales en Asie.

La Chine est en train de s'imposer non seulement comme une économie en plein essor, mais aussi comme un acteur de plus en plus important dans les chaînes d'approvisionnement régionales et mondiales, redéfinissant ainsi la structure des échanges et des investissements à l'échelle internationale et les moyens que nous utilisons, ici, au pays, pour demeurer compétitifs et prospères.

Pour permettre aux entreprises de profiter de ces changements, le Canada renforce actuellement ses relations avec la Chine en négociant un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE). Les occasions d'affaires inexploitées sont nombreuses en Chine, notamment dans les domaines de la technologie agricole, de l'agroalimentaire, des matériaux de construction, des services financiers, des technologies de l'information et des communications, des mines et minéraux et du transport. Il nous reste cependant à déterminer où nous devons concentrer nos ressources (limitées) en matière de commerce pour assurer la réussite de l'industrie canadienne dans ce marché et cette région d'ici 10 ou 20 ans.

Inde

Deuxième pays le plus densément peuplé du monde, dont la classe moyenne est en expansion rapide, l'Inde est un marché qui possède un pouvoir d'achat extraordinaire. À mesure que l'Inde se développe, elle aura besoin de technologies et d'investissements étrangers. Les investissements indiens dans les autres pays (surtout concentrés dans le secteur de la haute technologie) sont déjà considérables et continuent d'augmenter. Le secteur indien des services aux entreprises joue un rôle important dans la croissance de l'activité commerciale mondiale du pays.

Le Canada négocie actuellement un APIE avec l'Inde. En Inde, les secteurs les plus prometteurs comprennent les services financiers, l'infrastructure de l'énergie et des transports, les technologies de l'information et des communications, les industries environnementales, l'agroalimentaire, l'éducation et les industries culturelles. Encore une fois, cependant, des choix difficiles restent à faire pour déterminer les secteurs où il sera le plus avantageux, à long terme, pour le Canada de concentrer ses efforts.

L'Inde étant un acteur de premier plan dans l'industrie du savoir, il y a tout lieu de croire que l'intensification de la coopération scientifique et technique entre nos deux pays viendrait appuyer le plan d'action pour l'innovation du Canada et servirait de porte d'entrée pour l'établissement de futurs liens commerciaux et d'investissement mutuellement bénéfiques.

Brésil

Le Brésil a une économie qui est non seulement importante (15^e au monde), mais qui est aussi diversifiée; ses secteurs forts sont l'agriculture, l'industrie, l'énergie, les matières premières et les services. Les réformes économiques commencent à porter fruit, la croissance ayant atteint 5,2 % pour le quatrième trimestre de 2004 comparativement au même trimestre de l'année précédente. Le Brésil revêt une importance cruciale dans la région. Il est la porte d'accès au Mercosur (marché commun/union douanière entre plusieurs pays d'Amérique du Sud) et, d'une façon plus générale, la clé d'un vaste processus d'intégration et de libéralisation commerciale dans l'hémisphère. Chef de file des économies « émergentes » et en « développement », le Brésil a un rôle important

dans la recherche d'un consensus sur les moyens de réaliser une croissance équitable dans le contexte de la mondialisation.

En novembre 2004, le premier ministre Martin et le président da Silva du Brésil ont émis une déclaration conjointe énonçant leur intention de négocier une amélioration de l'accès aux marchés dans le domaine des biens, des services et de l'investissement dans le cadre de la Zone de libre échange des Amériques (ZLEA). Il est à espérer que cette initiative aidera à faire progresser les négociations de la ZLEA vers la conclusion d'un accord détaillé, de haute qualité, faisant la promotion de l'intégration économique régionale.

Engagement à l'égard des marchés émergents

À l'automne 2004, le ministre du Commerce international s'est entretenu avec de nombreux groupes d'affaires, énonçant publiquement sa vision de l'engagement du Canada à l'égard des marchés émergents. Plus particulièrement, on cherche à :

- établir une base de relations entre États et promouvoir d'autres liens non commerciaux avec des pays partenaires choisis;
- fournir aux entreprises des renseignements sur le marché, des analyses des risques, des connaissances locales et de l'expertise;
- encourager les entreprises à élaborer leurs propres approches stratégiques pour certains marchés;
- offrir des services aux entreprises et des instruments de politique commerciale pour aider les entreprises canadiennes à prendre pied dans les marchés émergents et à protéger leurs intérêts une fois qu'elles seront sur place.

Les discussions sur les marchés émergents se sont amorcées au début de 2004 par des visites initiales dans des pays partenaires éventuels ainsi que par des discussions non officielles avec différents groupes d'intéressés, y compris des associations, des provinces et des entreprises. Des discussions officielles ont aussi pris place à la fin de novembre 2004 lors de trois tables rondes présidées par le ministre Peterson et le secrétaire parlementaire Eyking auxquelles étaient présents des représentants du monde des affaires, des universités et de la société civile. Ces consultations avaient pour objectifs :

- de prendre contact avec un vaste éventail d'intéressés;
- de déterminer quels marchés et secteurs émergents auront de l'importance pour le Canada;
- de mieux sensibiliser les Canadiens et les décideurs aux défis à surmonter dans un contexte commercial international complexe et en constante évolution;
- de définir les principaux rôles du gouvernement fédéral;
- d'établir l'orientation générale d'une stratégie pour les marchés émergents;
- d'encourager la discussion sur des questions connexes plus vastes.

Tout au long de ce processus de consultation, des thèmes communs sont apparus, dont :

- un optimisme par rapport au potentiel du Canada à relever les défis et les débouchés que présentent les marchés émergents;
- le point de vue selon lequel la Chine devrait être le pivot de la stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents, avec des intérêts additionnels pour l'Inde, le Brésil/Mercosur, l'Asie du Sud-Est, la Russie/Europe centrale et les régions du Moyen-Orient;
- une intégration accentuée des appels à la réalisation des objectifs en matière d'aide internationale et de développement du commerce et de l'investissement;
- une demande afin que le gouvernement adopte une approche stratégique et intégrée à l'appui des intérêts canadiens dans les marchés émergents;
- un solide soutien à l'égard d'une approche se fondant sur des partenariats déjà établis en Amérique du Nord et visant à les accroître.

Accès aux marchés

Les questions que suscitent les marchés émergents vont au-delà des activités de promotion du gouvernement à l'appui des entreprises. Elles incitent le gouvernement à revoir ses politiques pour appuyer l'accès aux marchés des biens, des services et des investissements du Canada dans le cadre de formes plus larges de coopération économique et sociale. Les partenaires et concurrents du Canada déploient une intense activité pour s'établir dans les principaux marchés émergents en négociant des arrangements bilatéraux et régionaux en matière de commerce et d'investissement et en prenant d'autres initiatives. Même si nous pouvons

tirer des enseignements des meilleures pratiques de nos concurrents, nous devons déterminer le genre de partenaires et d'instruments dont le Canada a besoin pour favoriser ses intérêts économiques et sociaux. Au sein même de ce processus, nous devons identifier les moyens à mettre en œuvre sur le plan intérieur pour faire du Canada un partenaire de choix et les questions que nous devons chercher plus activement à régler aux niveaux bilatéral et multilatéral.

Parmi les principales priorités, notons :

- renforcer les relations bilatérales avec des marchés clés, y compris au moyen des visites du premier ministre et du ministre du Commerce international en Chine et en Inde;
- négocier des accords de promotion et de protection des investissements étrangers avec la Chine et l'Inde;
- travailler avec les ministères partenaires et les provinces et territoires dans une approche pan-canadienne des défis et des possibilités qu'offrent les marchés émergents;
- augmenter les efforts de renseignements sur les marchés dirigés non seulement vers la quête de débouchés d'exportation, mais vers l'analyse du fonctionnement des chaînes mondiales et régionales et des possibilités pour les entreprises canadiennes de créer des maillons stratégiques dans ces chaînes, que ce soit par le biais d'une présence accrue dans les services, les investissements et les alliances commerciales stratégiques ou par des partenariats en matière de savoir;
- établir un programme en matière de politiques qui facilite le commerce, non seulement par l'amélioration de l'accès aux marchés, en axant davantage les efforts sur les questions de réglementation;
- réévaluer les services offerts aux entreprises canadiennes afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins de la communauté des affaires;
- cibler la campagne de sensibilisation au Canada afin d'attirer un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises dans des activités ou des partenariats qui leur seraient bénéfiques dans les marchés émergents.

ENGAGEMENT DES CITOYENS ET SENSIBILISATION AU PROGRAMME COMMERCIAL DU CANADA

L'ouverture et la transparence sont des préalables absolus à l'établissement d'un dialogue éclairé entre les Canadiens et leur gouvernement. Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) (MAECI [CI]) administre un large éventail de mécanismes consultatifs, permanents et ponctuels, pour que les points de vue, les priorités et les intérêts de tous les citoyens canadiens, de tous les niveaux de gouvernement, de l'industrie nationale dans son ensemble, des organisations non gouvernementales (ONG) et des groupes de défense de l'intérêt public entrent en ligne de compte dans l'élaboration du programme commercial du Canada.

Étant donné l'évolution des besoins et les efforts soutenus du gouvernement pour améliorer la transparence, une évaluation de l'efficacité et de la pertinence des mécanismes de consultation et de sensibilisation du Ministère a été effectuée entre février et septembre 2004. Un rapport final contenant les réponses du Ministère sera rendu public en 2005 par le Bureau de l'inspecteur général. Une nouvelle approche à l'égard des consultations équilibrera les séances de sensibilisation et les séances de consultation et fera une distinction entre les deux types de séances, permettra de recueillir des commentaires opportuns de personne de tous les domaines d'intérêt et d'obtenir des renseignements actualisés, inclura des séances de breffage en temps réel durant les principales phases de négociation, incorporera dans le programme commercial les questions complexes et décisives qui influent sur les outils, les services et les accords actuellement en cours de négociation, reflétera la capacité des organisations à être représentées dans les consultations et, le cas échéant, établira un système de rétroaction, compte tenu de l'obligation du gouvernement de rendre compte envers les Canadiens. Ces mécanismes de consultations redéfinis en matière de commerce devraient être mis en œuvre en 2005.

Les parlementaires participent activement à ces consultations menées par le MAECI (CI). En sensibilisant le grand public, en favorisant la compréhension par tous des questions de commerce international et en encourageant la participation des citoyens aux consultations publiques, les parlementaires jouent un rôle déterminant dans l'élaboration de stratégies et de politiques commerciales qui reflètent les priorités et les intérêts des Canadiens. Le travail des comités parlementaires est crucial, parce qu'il permet aux parlementaires non seulement de parfaire leurs connaissances et leur compréhension de la stratégie commerciale du Canada, mais également de participer à l'élaboration et à l'amélioration de cette stratégie. Les réactions du gouvernement à bon nombre de ces rapports, de même que les témoignages et les mémoires présentés par des ministres et des hauts fonctionnaires dans le cadre des audiences parlementaires sont, pour le gouvernement du Canada, l'occasion de tenir ses citoyens et ses parlementaires parfaitement au courant de l'orientation stratégique et politique du Canada en matière de commerce.

Au moyen de divers mécanismes, le gouvernement du Canada entretient des liens étroits avec les provinces et les territoires dans le domaine de la politique commerciale internationale. Des représentants gouvernementaux rencontrent chaque trimestre leurs collègues provinciaux et territoriaux dans le cadre du Comité fédéral-provincial-territorial sur le commerce (c-commerce) pour examiner le programme commercial dans son ensemble et les nouvelles questions de politique commerciale, et pour discuter de la formulation de la position ainsi que de la stratégie de négociation du Canada. Outre ces réunions régulières, le ministre et le sous-ministre de Commerce international rencontrent environ une fois par année leurs homologues provinciaux et territoriaux pour approfondir les liens de coopération qui unissent l'administration fédérale et les provinces et territoires sur la politique liée au commerce et à l'investissement, pour faire le point sur les développements commerciaux récents et pour débattre des orientations, des priorités et des stratégies de politique commerciale du pays. Avec l'appui des provinces et des territoires, le Ministère a mis sur pied un groupe de travail mixte chargé d'étudier les principaux intérêts des municipalités et des communautés en matière de commerce international. En 2004, le gouvernement fédéral

a entrepris, en collaboration avec la Fédération canadienne des municipalités (FCM), de préparer un guide visant à aider les municipalités canadiennes à mieux comprendre les obligations commerciales internationales du Canada et les incidences qu'elles ont dans les domaines de ressort municipal. Le guide devrait être achevé et affiché sur les sites Web de la FCM et du Ministère au début de 2005.

Le gouvernement aborde également les questions d'intérêt pour un large éventail de Canadiens par des consultations multisectorielles, des séances d'information sectorielle et des tables rondes. Les rapports de bon nombre de ces séances peuvent être consultés sur le site Web du Ministère consacré aux négociations et aux accords commerciaux (www.accordscommerciaux.gc.ca). Voici quelques exemples de séances d'information et de consultation qui ont eu lieu l'année dernière :

- Durant toute l'année, les négociateurs en chef du Canada ont organisé des téléconférences pour informer les principaux intéressés des progrès réalisés dans leurs négociations respectives.
- En février 2004, les représentants du MAECI (CI) ont rencontré une vingtaine de membres du Projet de recherche sur le commerce et l'investissement (PRCI), une coalition d'organisations de la société civile canadiennes travaillant sur les questions liées aux accords commerciaux internationaux de toutes sortes actuellement en cours de négociation ou de mise en œuvre pour leur brosser un portrait global de l'état des négociations.
- En mars 2004, le Centre de commerce mondial de Montréal a organisé, en collaboration avec le MAECI (CI), un séminaire intitulé « Point de mire sur les accords commerciaux : ALENA – 10 ans après : Le point et les perspectives pour les entreprises canadiennes ». Plus de 60 représentants d'entreprises, d'associations, d'universités et de la société civile ont assisté à l'activité et échangé entre eux leurs expériences et leurs connaissances. Le ministre Peterson s'est joint au groupe à la fin de l'activité et a donné une allocation sur le sujet intitulée : « L'ALENA : les perspectives d'avenir ».

- En mars 2004, le MAECI (CI) a organisé une table ronde universitaire sur l'île de Vancouver. Les participants comprenaient des experts des universités de la Colombie-Britannique et des représentants d'entreprises, de la société civile et du gouvernement provincial. Les discussions ont porté sur le rôle de la Chine dans le régionalisme asiatique et ses répercussions pour l'ALENA, ainsi sur les incidences de la réémergence de l'Asie sur les économies de l'ALENA.
- En mars et en avril 2004, les représentants commerciaux du MAECI (CI) ont dirigé, en collaboration avec les gouvernements provinciaux et territoriaux, une série de 13 ateliers de consultation tenus dans tous les coins du pays sur les négociations commerciales au chapitre des services actuellement en cours à l'OMC (relativement à l'Accord général sur le commerce des services [AGCS]) et dans un certain nombre de forums régionaux, dans le but de recueillir des renseignements précieux sur les marchés prospectifs et immédiats intéressants en vue d'améliorer la stratégie canadienne dans les négociations sur le commerce des services.
- En septembre 2004, le ministre Peterson s'est rendu à Vancouver dans le cadre de son Programme d'information. L'objet du voyage était de consulter les Canadiens sur l'élaboration et la mise en œuvre du programme du Canada en matière de commerce international et d'encourager les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et services à l'étranger.
- En novembre 2004, le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Affaires étrangères) (MAECI [AE]) a tenu sa réunion d'information annuelle des ONG sur les questions relatives à l'APEC, à laquelle ont été invités plus de 100 représentants d'organisations de la société civile. La rencontre avait pour but d'informer les participants de ce qui s'est passé à l'APEC en 2004, de discuter de ce qui s'annonce pour la Réunion annuelle des leaders économiques de l'APEC et d'obtenir leurs points de vue sur les priorités du Canada pour l'APEC.
- En novembre 2004, MAECI (CI) a rencontré de nouveau des représentants du Projet de recherche sur le commerce et l'investissement, pour faire le point sur les négociations de Doha actuelles et futures, leur présenter un rapport de la situation

dans les négociations concernant l'AGCS et répondre à des questions particulières.

- En novembre et en décembre 2004, le ministre Peterson et le secrétaire parlementaire Eyking ont codirigé trois tables rondes réunissant des universitaires et des représentants d'entreprises et de la société civile à Ottawa. Les tables rondes ont permis des échanges d'idées, de vues et de perspectives sur l'élaboration d'une stratégie à l'égard des marchés émergents. Ces discussions aideront à faire avancer le programme commercial mis de l'avant par le gouvernement pour promouvoir les intérêts canadiens au sein du nouvel environnement commercial international. Vous trouverez un résumé des discussions et d'autres renseignements sur le site Web du Ministère à : www.itcan-cican.gc.ca/em_mark-fr.asp.

Parmi les autres activités, soulignons celles menées par les représentants de la Mission permanente du Canada à l'OMC, à Genève, qui donnent tout au long de l'année des séances d'information soit par téléconférence, soit directement, en personne, afin de faire mieux connaître le programme commercial multilatéral du Canada parmi les principaux intéressés ici au pays.

En outre, le gouvernement encourage les Canadiens à participer aux conférences internationales annuelles et aux initiatives consultatives liées au commerce, telles que le symposium public de l'Organisation mondiale du commerce, le forum de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Comité des échanges de l'OCDE, le Groupe de travail conjoint de l'OCDE sur les échanges et l'environnement et les réunions thématiques tenues de concert avec les réunions du Comité des représentants gouvernementaux de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) sur la participation de la société civile.

Pour que les Canadiens soient bien renseignés sur les questions liées au commerce et les événements qui se déroulent à l'étranger, le gouvernement offre des séances d'information par le biais de téléconférences, de diffusion audio et vidéo sur le Web, etc. Les citoyens sont également invités à se rendre sur le site Web du Ministère consacré aux négociations et aux accords commerciaux (www.accordscommerciaux.gc.ca), qui contient toute une section réservée aux consultations (« On vous écoute »), où ils peuvent faire part de leurs observations sur le programme de politique

commerciale du Canada et se renseigner sur les différentes initiatives de consultation lancées par le gouvernement.

SI VOUS FAITES DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER, FAITES-NOUS PART DE VOS OBSERVATIONS...

Nous accueillons avec un intérêt particulier les observations directes des exportateurs et des investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se heurtent sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et les autres organisations intéressées à communiquer au MAECI (CI) les renseignements particuliers dont elles disposent au sujet des barrières tarifaires ou non tarifaires et des irritants commerciaux de toutes sortes. Nous invitons les gens d'affaires à signaler les divers problèmes au service suivant (tous les renseignements communiqués sont strictement confidentiels) :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international (Commerce international)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Télécopieur. : (613) 992-6002
Courriel : consultations@international.gc.ca

De plus, le Ministère consulte régulièrement les Canadiens sur des questions de développement du commerce international par des moyens très variés. Par exemple, le Service des délégués commerciaux rencontre périodiquement des représentants d'associations professionnelles et industrielles à l'échelle nationale, régionale et sectorielle, ainsi que des représentants des provinces et des territoires, pour connaître leurs opinions sur la manière d'améliorer la prestation de ses programmes et services. Nombre d'initiatives du Ministère en matière de promotion du commerce sont entreprises conjointement avec des associations industrielles et professionnelles. Nous encourageons les gens d'affaires à rester en communication avec le Ministère pour ce qui a trait aux questions d'accès aux marchés, entre autres, par le biais de ses sites Web (www.international.gc.ca/trade/menu-fr.asp ou www.exportsource.ca). Ils y trouveront des renseignements supplémentaires sur plusieurs des points abordés dans le présent document.

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Tant le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux administrent des programmes qui encouragent les entreprises à étendre leurs activités au-delà des frontières du Canada. Au sein du gouvernement fédéral, 16 ministères et organismes ont regroupé leurs activités de promotion du commerce international sous la bannière d'Équipe Canada inc. Les membres d'Équipe Canada inc collaborent pour fournir aux entreprises canadiennes des renseignements commerciaux à l'échelle internationale, des renseignements sur l'accès aux marchés et des conseils en matière de marketing par le biais d'un guichet unique accessible sur le site Web (www.exportsource.ca) ou par téléphone au : 1 888 811-1119.

Un autre réseau, dirigé par le Bureau des partenaires pour l'investissement du MAECI (CI), travaille avec les entreprises, les associations commerciales ainsi que les organismes de développement régional et municipal qui cherchent à attirer de nouveaux investisseurs. Le Canada propose aux investisseurs une source de main-d'œuvre hautement qualifiée, une économie productive et dynamique, un environnement concurrentiel au plan des coûts et une facilité d'accès aux principaux marchés internationaux, notamment aux États-Unis. Vous pouvez communiquer avec le Bureau des partenaires pour l'investissement à : www.investiraucanada.gc.ca.

Le Service des délégués commerciaux, qui a des agents dans 146 bureaux outre-mer et dans 12 bureaux régionaux au Canada, constitue l'antenne de ces deux réseaux. Il connaît les règlements, les enjeux politiques et les obstacles auxquels les entreprises canadiennes peuvent être confrontés dans le cadre des échanges commerciaux à l'échelle internationale. Les bureaux commerciaux sont un point de contact direct pour les gens d'affaires canadiens sur les marchés étrangers. Des agents sont formés pour aider les sociétés à faire des affaires à l'étranger et résoudre des questions de politique commerciale qui exercent une incidence négative sur les activités commerciales.

Avec l'intégration des Centres du commerce international, le MAECI (CI) dispose, au Canada et à l'étranger, de bureaux axés sur la promotion des affaires internationales. Les bureaux régionaux du MAECI (CI) (anciennement appelés Centres du commerce international) encouragent les gens d'affaires à étendre leurs activités à l'échelle internationale (acquisition de clients), apportent leur soutien aux gens d'affaires déjà actifs sur la scène internationale (rétention de clients), aident les gens d'affaires à prendre de l'expansion (compétitivité des clients) et développent les relations que le MAECI (CI) entretient avec les provinces et les municipalités dans tous les domaines (commerce, investissement, science et technologie et politique commerciale) où le Ministère a des intérêts commerciaux internationaux. Ces bureaux régionaux sont entièrement intégrés au MAECI (CI), de sorte que le Service des délégués commerciaux du Canada fonctionne comme une seule et même unité tant au Canada qu'à l'étranger pour les clients canadiens. Ce réseau de promotion des affaires internationales est l'une des principales sources d'information pour les initiatives de politique commerciale canadienne qui visent à accroître l'accès des entreprises canadiennes aux marchés internationaux.

Le Secteur de la promotion du commerce international du MAECI (CI) est le pendant intérieur du Service des délégués commerciaux. Le Centre des études de marché du Secteur de la promotion du commerce international publie, à l'intention des entreprises canadiennes, des produits d'information générale sur les marchés ciblés, pertinents et en temps opportun, sur presque tous les pays du monde. La Direction de l'appui aux marchés produit des rapports spécialisés qui établissent le profil des compétences de l'industrie canadienne dans plusieurs secteurs industriels. Le Centre des occasions d'affaires internationales transmet aux entreprises canadiennes, directement et en temps opportun, à partir de nos bureaux à l'étranger, des débouchés potentiels et des occasions d'affaires. Le site Web du Service des délégués commerciaux (www.infoexport.gc.ca) fournit des liens vers le Secteur de la promotion du commerce international et vers chacun des bureaux commerciaux à l'étranger. Ce site

est également la passerelle qui permet d'accéder au délégué commercial virtuel, un service Internet gratuit qui offre un accès direct aux délégués commerciaux du Canada de même qu'à de l'information, à des débouchés et à des nouvelles personnalisées d'intérêt commercial.

Plusieurs membres d'Équipe Canada inc offrent une aide directe aux entreprises canadiennes à la recherche d'un financement ou d'un moyen de surmonter les contraintes administratives ou les difficultés liées au manque de crédibilité qui touchent particulièrement les nouveaux exportateurs ou les exportateurs de petite taille. Exportation et développement Canada (www.edc.ca) propose des assurances contre l'insolvabilité et des assurances-risques politiques, ainsi qu'un financement direct. La Corporation commerciale canadienne (www.ccc.ca) facilite l'accès aux marchés difficiles où les contacts de gouvernement à gouvernement sont utiles. La Banque de développement du Canada (www.bdc.ca) propose des programmes d'aide financière aux petites et moyennes entreprises.

Ensemble, tous ces services ont les capacités requises pour informer les entreprises canadiennes de leurs droits en vertu des règles internationales de protection du commerce et de l'investissement, et permettent de détecter les problèmes d'ordre politique qui limitent la liberté des entreprises canadiennes à étendre leurs activités. Le réseau international des ambassades et consulats évalue la manière dont les autres gouvernements appliquent les disciplines auxquelles ils ont accepté de se soumettre et conseille le Secteur de la politique commerciale et des négociations du MAECI (CI) sur les nouveaux enjeux. Chaque ministère met son expertise particulière au service du réseau en fournissant des services aux clients et des conseils d'orientation stratégique au gouvernement.

Les membres d'Équipe Canada inc sont :

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)

Agence canadienne de développement international (ACDI)

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Conseil national de recherches du Canada (CNRC)

Corporation commerciale canadienne (CCC)

Développement économique Canada pour les régions du Québec

Diversification de l'économie de l'Ouest

Environnement Canada

Exportation et développement Canada (EDC)

Industrie Canada

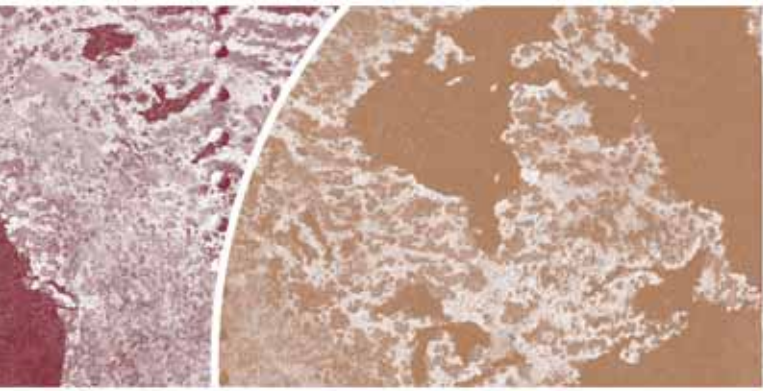
Ministère du Patrimoine canadien

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

Pêches et Océans Canada

Ressources naturelles Canada

Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)



2 Améliorer l'efficacité des règles internationales – l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

LE CANADA ET L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Le commerce est l'un des principaux moteurs de l'économie canadienne. L'ouverture des marchés mondiaux dans un contexte commercial stable, prévisible et transparent est déterminante pour notre croissance tant actuelle que future et pour notre prospérité. L'ouverture de nouveaux marchés profite aux producteurs, aux fabricants, aux fournisseurs de services et aux exportateurs canadiens dans tous les domaines. En effet, l'augmentation des échanges accroît la productivité et améliore l'accès aux technologies, aux intrants et aux sources d'investissement. Par ailleurs, pour les Canadiens, elle stimule l'emploi, engendre une hausse des revenus, diversifie les choix de produits et services et réduit les prix à la consommation.

L'adhésion du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) nous permet en partie d'accéder à ces bienfaits. L'OMC est un élément fondamental de la politique commerciale canadienne, et elle régit nos relations commerciales avec l'Union européenne, le Japon, d'autres pays industrialisés et une foule de marchés émergents de

par le monde. L'OMC sous-tend également la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis, notre principal partenaire commercial.

Le système des accords de l'OMC est la pierre angulaire du système de commerce multilatéral. Négociés et signés par les États membres de l'Organisation, ces accords sont ratifiés par leurs représentants élus. L'OMC constitue une tribune où les États membres peuvent négocier leurs droits et responsabilités liés au commerce et l'accès aux marchés, surveiller la mise en œuvre des obligations et des engagements contractés en vertu de divers accords, et examiner les politiques et les pratiques commerciales de chacun des États membres. L'OMC a également mis en place un mécanisme de règlement des différends entre membres, où les litiges commerciaux sont réglés en vertu de règles convenues et non en fonction du poids politique ou de la puissance économique.

Le cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha et les objectifs du Canada

En novembre 2001, les ministres du Commerce des États membres de l'OMC ont lancé un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales, connu sous le nom de Programme de Doha pour le développement, portant sur une large gamme de questions. Les sept domaines de négociations suivants étaient inscrits au programme de travail : réforme du commerce des produits agricoles; accès aux marchés pour les produits non agricoles; services; règles commerciales (subventions, antidumping et droits compensateurs); système multilatéral d'enregistrement des vins et des spiritueux; règlement des différends ainsi que certains aspects liés au commerce et à l'environnement.

Parmi les principaux objectifs du Canada dans ce cycle de négociations, notons : l'atteinte de règles du jeu équitables pour le secteur de l'agroalimentaire, en éliminant le plus rapidement possible toutes les formes de subventions à l'exportation; la réduction maximum du soutien intérieur ayant un effet de distorsion sur les échanges; l'amélioration substantielle de l'accès aux marchés de tous les produits agricoles et alimentaires. Le Canada recherche également une amélioration de l'accès aux marchés pour les biens et les services, un renforcement des règles touchant la facilitation des échanges, et une meilleure intégration des pays en développement dans l'économie mondiale. Des résultats ambitieux découlant du cycle de négociations de Doha nous permettraient d'atteindre ces objectifs, tout comme

ils aideraient les pays en développement à mieux intégrer l'économie mondiale, à tirer parti d'une croissance économique plus soutenue et à réduire la pauvreté.

Au sujet des indicateurs géographiques (IG), le Canada résiste aux propositions de l'Union européenne de prolonger les négociations sur les IG au-delà des négociations exigées par le cycle de Doha sur un système multilatéral de notification et d'enregistrement pour les vins et les spiritueux. En matière de règlement des différends, le Canada est favorable à l'amélioration de la protection de l'information confidentielle, à la simplification du système de liste de groupes spéciaux et à une plus grande transparence des procédures de règlement des différends. Au chapitre du commerce et de l'environnement, le Canada souhaite que les États membres parviennent rapidement à un accord sur la définition des biens environnementaux, de façon à ce que l'élimination des droits de douane sur ces biens puisse être discutée au moments des négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles.

La prise en compte des besoins des pays en développement est au centre des objectifs du Canada en ce qui concerne le Programme de Doha pour le développement. Par conséquent, le Canada appuie le principe du traitement spécial et différencié efficace, la prestation d'aide technique et le renforcement des capacités, une plus grande cohérence des institutions et des politiques de l'OMC, de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international et d'autres institutions d'envergure internationale, afin que les pays en développement gèrent efficacement leur transition et deviennent des acteurs à part entière de l'économie mondiale.

Les négociations ont subi un recul lors de la Conférence ministérielle de Cancun en septembre 2003 alors que les États membres n'ont pu convenir des orientations pour la suite des négociations. Parmi les facteurs qui ont contribué à ce manque de consensus, soulignons les divergences d'opinion sur la réforme du commerce agricole, les divisions sur l'élaboration de nouvelles règles sur les « questions de Singapour » (investissement, concurrence, facilitation des échanges et transparence des marchés publics), l'accueil tiède qu'a reçu l'initiative sur le coton et l'incertitude entourant l'ambition et la souplesse qui accompagneraient les modalités des négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles.

Les accords cadres de juillet

Après le recul de Cancun, les membres de l'OMC ont repris les négociations en 2004 et se sont engagés à essayer d'accomplir des progrès. En juillet 2004, les 147 membres de l'OMC ont convenu d'un ensemble de cadres et d'autres décisions, dit de juillet, qui a permis aux négociations de passer à la phase plus détaillée suivante. L'entente de juillet est un pas de plus vers l'objectif d'un dénouement ambitieux des négociations que le Canada s'est fixé et qui inclut l'atteinte de règles du jeu équitables pour le secteur de l'agroalimentaire, l'amélioration de l'accès aux marchés pour les biens et les fournisseurs de services, le renforcement des règles touchant les mesures anti-dumping, les droits compensateurs et les subventions, la négociation de règles multilatérales obligatoires pour la facilitation des échanges, et une meilleure intégration des pays en développement dans l'économie mondiale.

Par l'entente de juillet, les membres de l'OMC s'engagent à éliminer les subventions à l'exportation pour les produits agricoles, à réduire substantiellement le soutien interne qui introduit des distorsions dans le commerce et à améliorer substantiellement l'accès aux marchés pour tous les produits. L'entente de juillet donne un nouvel élan aux négociations sur le commerce des services en demandant aux membres de soumettre le plus tôt possible les offres initiales en matière d'accès aux marchés qui sont restés en suspens et de présenter leurs offres révisées au plus tard en mai 2005. L'entente réaffirme aussi la volonté des membres de l'OMC de négocier des arrangements qui amélioreront les règles touchant les mesures antidumping, les droits compensateurs et les subventions, et marque le début des négociations sur la facilitation des échanges, un objectif de longue date du Canada. Les trois autres questions de Singapour (investissement, concurrence et transparence des marchés publics) ont été retirées du programme des négociations. Enfin, l'entente de juillet réaffirme que les préoccupations des pays en développement demeurent au cœur des négociations, renforçant ainsi l'importance de questions telles que l'assistance technique liée au commerce, le renforcement des capacités et le traitement spécial et différencié des pays en développement.

Vous trouverez plus d'information sur l'entente de juillet dans le site Web sur la politique commerciale du gouvernement à l'adresse : www.international.gc.ca/tma-nacl/WTO/wto-backgrounder-fr.asp.

Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce et à l'accès aux médicaments

Les membres ont pris une décision au mois d'août 2003 sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce et à la santé publique et qui permettent l'expédition de médicaments génériques à faible coût aux pays pauvres afin de s'attaquer aux problèmes de santé publique. Le 14 mai 2004, la *Loi de l'engagement de Jean Chrétien envers l'Afrique* a reçu la sanction royale, faisant ainsi du Canada le premier pays à adopter une loi mettant en œuvre la décision d'août 2003. La Loi entrera en vigueur dès l'adoption du règlement nécessaire pour compléter le cadre législatif, ce qui devrait avoir lieu au printemps 2005.

Perspectives d'avenir : les objectifs du Canada en 2005

Les groupes de négociation ont repris leurs travaux à Genève, qui serviront de base à la sixième conférence ministérielle, laquelle aura lieu à Hong Kong, en Chine, du 13 au 18 décembre 2005. Selon le Canada, les membres de l'OMC devraient viser l'adoption de modalités pour l'accès aux marchés des produits agricoles et non agricoles, un nombre accru d'offres de services sérieuses et des progrès substantiels dans d'autres domaines de négociations, tels que les règlements et la facilitation du commerce, d'ici la tenue de la conférence ministérielle. Des efforts continus devront être déployés pour aider les pays en développement à renforcer leurs capacités à participer davantage au système commercial mondial et à établir les conditions propices à la croissance économique en vue de réduire la pauvreté.

Le Programme de Doha pour le développement porte sur l'ouverture de perspectives de croissance et de prospérité et vise à renforcer le système commercial multilatéral fondé sur des règles. Le commerce n'est pas, à lui seul, un remède universel à tous les maux. Toutefois, les perspectives intérieures de croissance et de prospérité à long terme de tous les pays dépendent de l'aptitude de chacun à profiter des marchés étrangers et à ouvrir les siens. Ces perspectives sont facilitées par la réduction des barrières commerciales et l'élaboration de règles commerciales qui confèrent plus de transparence, de prévisibilité et de stabilité au système d'échanges commerciaux. Le Canada

demeure résolument engagé en faveur de la libéralisation des échanges et de l'atteinte d'un résultat qui profitera à tous les membres.

Dans l'exercice de sa politique commerciale, le gouvernement du Canada poursuivra son programme de sensibilisation et de consultations avec les provinces, les territoires et un vaste éventail d'intervenants canadiens afin que les Canadiens saisissent bien et appuient les enjeux des négociations de l'OMC, et que les objectifs et les priorités de ces négociations reflètent les valeurs et les objectifs du Canada. Dans cet esprit, le gouvernement fournit de l'information sur les questions de politique commerciale et invite les Canadiens à lui faire part de leurs observations sur leurs priorités et leurs objectifs de négociations par l'intermédiaire du site Web (www.international.gc.ca/tma-nac).

Améliorer l'accès aux marchés des produits

ACCÈS AUX MARCHÉS POUR LES PRODUITS NON AGRICOLES

Dans le cadre du Programme de Doha pour le développement de l'OMC, les participants au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés des produits non agricoles ont reçu le vaste mandat d'œuvrer en vue de parvenir à un accord visant « à réduire, ou selon qu'il sera approprié, à éliminer les droits de douane [...] en particulier pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement. » Par produits non agricoles, on entend toute la gamme de produits industriels, y compris les produits de la pêche et de la sylviculture. En 2003, plus de 90 % des exportations mondiales de marchandises étaient des produits non agricoles.

Au cours de la dernière année de négociations de ce groupe, le Canada a cherché à faire adopter un accord visant à réduire et à consolider les tarifs appliqués non encore consolidés, à réduire les taux consolidés élevés et à les reconsolider à des taux moins élevés, et à étendre l'ampleur du commerce en franchise. Nous avons également continué à préconiser l'élimination des tarifs peu élevés, parfois appelés « taux superflus ».

Le travail du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés des produits non agricoles demeure axé sur les modalités (c.-à-d. les méthodes menant à la libéralisation des échanges). Les modalités envisageables comprennent une approche fondée sur une formule, où les tarifs douaniers seraient réduits selon une formule mathématique; une approche fondée sur le secteur, où les tarifs douaniers sur les biens de certains secteurs seraient éliminés ou harmonisés; et une approche fondée sur l'offre et la demande, où des négociations bilatérales auraient lieu pour des numéros tarifaires ou des groupes de produits particuliers. La plupart des membres, dont le Canada, semblent plutôt partisans de l'adoption d'une approche fondée sur une formule comme principale approche de la réduction des tarifs douaniers, complétée par d'autres modalités.

Outre les réductions des tarifs douaniers selon une formule convenue, le Canada défend avec vigueur les accords sectoriels et a proposé de négocier de nouveaux accords sur l'élimination des tarifs douaniers pour les biens environnementaux, les produits chimiques, les produits sylvicoles, les poissons et produits du poisson, les engrais, l'équipement lié à la production d'énergie et les métaux non ferreux. Au cours de la dernière année, la mission du Canada à Genève a été l'hôte de deux sessions de promotion de la libéralisation du commerce sectoriel.

Les travaux du Groupe de négociation portent également sur la réduction ou l'élimination des barrières non tarifaires qui restreignent excessivement les échanges. À ce sujet, le Canada a fait savoir que les gouvernements doivent se réserver le droit d'appliquer des mesures visant à leur permettre d'atteindre des objectifs légitimes, mais de la façon la moins restrictive possible. Le Canada a continué de promouvoir l'approche selon laquelle le Groupe de négociation ne doit étudier que les barrières non tarifaires non visées par des règles et des accords déjà en vigueur, et qui ne sont pas déjà examinées par d'autres groupes de négociation.

Le Canada considère que la participation pleine et entière des pays en développement à ces négociations est essentielle pour que le Programme de Doha pour le développement soit une réussite. L'expérience a montré que la libéralisation des tarifs douaniers stimule l'activité commerciale et l'investissement, et contribue ainsi, de façon considérable, au développement économique. Cela dit, il faut accorder une attention particulière aux besoins et aux priorités des pays en développement. Le Canada est

d'avis que ces pays (particulièrement les moins avancés) devraient bénéficier d'un certain degré de souplesse dans la mise en vigueur de leurs engagements.

AGRICULTURE

Les agriculteurs et les entreprises de transformation du Canada œuvrent sur un marché d'envergure mondiale; en 2004, ils ont exporté des produits agroalimentaires pour un montant de 33,2 milliards de dollars et en ont importés pour une valeur de 29,5 milliards de dollars. Le Canada est le quatrième exportateur de produits agroalimentaires au monde après les États-Unis, l'Union européenne et le Brésil, et en était le cinquième importateur en 2003. Étant donné la part de marché qu'occupent les produits agroalimentaires canadiens sur les marchés mondiaux, les Canadiens ont tout intérêt à ce que les règles commerciales internationales qui régissent le commerce de produits agricoles soient justes. Le gouvernement du Canada met tout en œuvre pour veiller à ce que les producteurs et les entreprises de transformation aient accès aux marchés étrangers et qu'ils ne soient pas désavantagés par les niveaux élevés de subventions en vigueur dans d'autres pays. C'est pourquoi, le présent cycle de négociations de l'OMC sur l'agriculture revêt une importance très particulière pour le secteur agroalimentaire canadien.

Le Canada a annoncé sa position initiale pour les négociations de l'OMC sur l'agriculture au mois d'août 1999, à l'issue de vastes consultations menées auprès des provinces et des divers intervenants du secteur agricole et agroalimentaire canadien. Le principal objectif du Canada est d'uniformiser les règles du jeu à l'échelle internationale. Le Canada désire en particulier :

- l'élimination de toutes les subventions à l'exportation, le plus rapidement possible;
- l'élimination ou la réduction substantielle des mesures de soutien nationales qui ont un effet de distorsion sur les échanges;
- des améliorations concrètes et substantielles de l'accès aux marchés pour tous les produits agricoles et alimentaires.

Le Canada continuera également de défendre la capacité de ses producteurs de choisir la façon dont ils veulent vendre leurs produits, y compris par des structures de commercialisation ordonnée, comme la gestion de l'offre et la Commission canadienne du blé (CCB). Pour connaître la position du Canada dans ces négociations,

consultez le site Web d'Agriculture et Agroalimentaire Canada sur les politiques commerciales agroalimentaires (www.agr.gc.ca/itpd-dpci/francais/cours/pin.htm).

Au cours de la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Doha, au Qatar, en novembre 2001, les membres de l'OMC ont convenu de lancer un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales à grande échelle et d'y intégrer les négociations sur l'agriculture et les services, en cours depuis 2000. La Déclaration ministérielle de Doha contenait un programme et un calendrier ambitieux pour les négociations sur l'agriculture. L'une des dates butoirs de ce calendrier était l'entente sur les modalités des négociations sur l'agriculture au 31 mars 2003. Dans ce contexte, on entend par modalités les règles et les engagements de réduction précis que les membres de l'OMC prendront.

Le 31 mars 2003, les membres de l'OMC n'avaient pas réussi à s'entendre sur les modalités de négociations sur l'agriculture, en raison des grandes divergences qui les séparaient sur bon nombre des questions au cœur de ces négociations. Au cours du printemps et de l'été 2003, tant les ministres que les représentants officiels des membres de l'OMC ont tâché d'aplanir ces divisions en prévision de la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC, qui a eu lieu à Cancun en septembre 2003.

Toutefois, les participants à la Conférence ministérielle de Cancun ne sont pas parvenus à s'entendre sur un texte-cadre pour l'établissement des modalités sur l'agriculture parce qu'ils n'avaient pas réussi à s'entendre sur un certain nombre d'autres questions dans les négociations, dont l'investissement et la politique de la concurrence.

Les négociations ont repris en mars 2004 et se sont graduellement intensifiées à mesure que les membres se sont rapprochés d'une entente sur un cadre pour l'agriculture, qui est finalement intervenue à la fin de juillet. Tous les membres de l'OMC ont convenu, le 31 juillet 2004, d'un cadre sur l'agriculture qui s'inscrit dans une entente plus large fixant l'orientation à prendre dans les négociations du Programme de Doha pour le développement. Le cadre définit les concepts et les approches qui serviront de guide aux négociateurs au cours de la prochaine étape des négociations.

Le cadre pour l'agriculture pointe clairement dans la direction d'une égalisation des conditions pour tout le monde, mais est allé plus loin que ce que le Canada aurait souhaité sur un certain nombre de points. Si le cadre établi permet au Canada de continuer de défendre nos principaux

objectifs de négociation et reflète nombre des idées que le Canada a mises de l'avant au cours des négociations, notamment des réductions substantielles du soutien interne qui introduit des distorsions dans le commerce et des réductions plus grandes par les pays qui subventionnent le plus, l'élimination complète des subventions à l'exportation avant une date crédible qui reste à négocier, un repère dans le commerce international des produits agricoles, et des améliorations substantielles de l'accès aux marchés pour tous les produits. Toutefois, il reste beaucoup à faire sur toutes les questions importantes pour le Canada au cours de la prochaine étape des négociations, au fur et à mesure que les membres de l'OMC se dirigeront vers l'établissement des règles et des engagements précis. Le Canada continuera de ne rien ménager pour parvenir à une issue positive pour tout le secteur agroalimentaire.

Le gouvernement du Canada continuera de consulter tous les intervenants et les gouvernements provinciaux au cours des négociations sur l'agriculture. Il continuera aussi d'informer les Canadiens de l'évolution des négociations par l'intermédiaire des sites Web du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

L'objectif du Canada vise à s'assurer que les mesures et les normes réglementaires relatives aux marchandises servent des objectifs légitimes, ne restreignent pas inutilement l'accès aux marchés d'exportation pour les produits canadiens et ne constituent pas d'obstacles inutiles au commerce. De telles mesures incluent les règlements techniques contraignants et les procédures d'évaluation de la conformité, ainsi que les normes facultatives.

L'Accord de l'OMC relatif aux obstacles techniques au commerce (Accord OTC) définit les droits et les obligations des membres de l'OMC pour ce qui est de l'adoption et de l'application de mesures techniques qui ont une influence sur le commerce des marchandises. Cet accord repose sur le principe selon lequel les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer des règlements techniques contraignants pour atteindre des objectifs légitimes, à condition que ces règlements n'établissent pas de discrimination à l'égard des biens d'importation et ne soient pas plus restrictifs pour le commerce international qu'il n'est nécessaire. Les mesures visées par l'Accord OTC

sont assujetties aux dispositions relatives au règlement des différends de l'OMC. Des procédures bien établies sont en vigueur au Canada pour assurer la conformité à cet accord et le faire appliquer pour améliorer l'accès aux marchés pour les biens d'exportation canadiens.

Le Canada encourage l'adoption et la mise en oeuvre générales de l'Accord OTC et de son annexe 3, Code de pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes. Le Canada participe également aux travaux de nombreux organismes internationaux à vocation normative, dont l'Organisation internationale de normalisation (ISO).

En vertu de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera de faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles, inefficaces ou injustifiés, qu'il s'agisse de règlements, de normes ou de procédures d'évaluation de conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Par exemple, le Canada est préoccupé depuis peu par les propositions présentées par d'autres pays préconisant l'établissement d'obstacles inutiles ou injustifiables au commerce des produits dérivés de la biotechnologie, ainsi que de la mention obligatoire sur l'étiquette des procédés et des méthodes de production qui n'ont rien à voir avec les particularités du produit (pmp). En 2004, Le Canada a présenté une communication au Comité OTC au sujet de sa norme volontaire sur l'étiquetage des aliments issus de la biotechnologie. Ce document peut être consulté sur le site de l'OMC (www.wto.org) sous la cote officielle G/TBT/W/134/Add.2. Le Canada veut s'assurer que le nouveau règlement de la Communauté européenne sur les produits chimiques (connu sous l'acronyme anglais REACH – *Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals*) ne créera pas d'obstacles inutiles au commerce et qu'il sera appliqué sans discrimination. Le Canada a également fait part de la préoccupation que soulève la mesure prise par la Nouvelle-Zélande pour interdire l'importation de la truite ainsi que la proposition législative de la Belgique qui vise à interdire l'accès à son marché des produits des peaux de phoques.

Le Canada continuera de s'efforcer d'harmoniser ses normes à celles de ses partenaires commerciaux et de promouvoir l'acceptation par les membres de l'OMC des résultats des évaluations de la conformité effectuées sur le territoire des autres membres. Notre cadre stratégique en matière de reconnaissance mutuelle, élaboré en 2001, qui prévoit l'évaluation des propositions au cas par cas,

demeure valable. Ce document peut être consulté sur le site Web de l'OMC (www.wto.org) sous sa cote officielle G/TBT/W/167. En 2003, le Canada a également soumis un document exposant son approche à l'évaluation volontaire de la conformité, également accessible sur le site Web de l'OMC (www.wto.org) sous la cote G/TBT/W/210.

Le Canada a participé activement au troisième Examen triennal relatif à la mise en oeuvre et à l'application de l'Accord OTC de novembre 2003. Le rapport de cet examen peut être consulté sur le site Web de l'OMC (www.wto.org) sous la cote G/TBT/W/174/Rev.1. Le Canada y a présenté notamment des documents sur les objectifs qu'il s'est fixé à l'égard du troisième Examen triennal, sur son approche à l'évaluation volontaire de la conformité et sur les activités d'assistance et de coopération techniques qu'il mène dans le domaine des obstacles techniques au commerce. Ces documents sont aussi disponibles sur le site Web de l'OMC (www.wto.org) sous les cotes G/TBT/W/196, 210 et 202 respectivement.

La réunion biennale extraordinaire sur les procédures de mise en commun des renseignements s'est tenue en novembre 2004. Le représentant du point d'information canadien a donné un aperçu des activités du point d'information en ce qui a trait à la préparation et à la présentation des avis, soumis une nouvelle fois la proposition du Canada visant la création d'une application Web pour la présentation des avis et informé les délégués des améliorations qui ont été apportées à Export Alerte depuis la dernière fois que les éléments du système ont été exposés à la réunion de juin 2001.

En mars 2005, un atelier portera sur la Déclaration de conformité des fournisseurs. Le Canada prévoit y faire un exposé sur les diverses approches possibles en donnant l'exemple de la compatibilité électromagnétique et l'interférence électromagnétique. Un second atelier sur l'évaluation de la conformité qui devrait être organisé au début de 2006 portera sur les différentes approches à l'évaluation de la conformité.

Durant le troisième Examen triennal, le Canada a encouragé les membres à procéder à des échanges d'information sur les bonnes pratiques de réglementation et, en 2004, la Colombie et le Mexique ont présenté des rapports décrivant leurs expériences. Le Chili a également présenté aux membres le rapport du sixième colloque sur la réforme de la réglementation qui a eu lieu en mai 2004, dans le cadre d'une initiative conjointe de l'APEC et de

l'OCDE. Le Canada entend soumettre un rapport sur un des aspects des bonnes pratiques de réglementation en 2005.

En 2004, le Canada a continué d'exhorter les membres à poursuivre leurs activités d'assistance technique destinée aux pays en développement.

MESURES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

En 2004, les travaux du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (Comité SPS) ont continué d'être axés sur les préoccupations liées à la mise en œuvre exprimées par les pays en développement. Plus particulièrement, le Comité s'est concentré sur les contraintes de mise en œuvre avec lesquelles les pays en développement doivent composer, dont les aspects du traitement spécial et différencié (S&D) et de l'assistance technique. De plus, le Comité a terminé ses travaux sur l'équivalence et a continué de chercher à clarifier la façon dont les obligations liées à la régionalisation et à la transparence seraient mises en pratique. Le Comité a également ouvert le débat sur l'examen trisannuel de l'Accord SPS qui devrait prendre fin en 2005.

Le Comité s'était déjà entendu sur les clarifications à apporter à la Décision sur les questions relatives à la mise en œuvre de l'article 4 de l'Accord (Équivalence) et, à sa réunion de mars, le Comité a adopté une nouvelle précision au sujet du paragraphe 5. L'équivalence demeure un point permanent à l'ordre du jour des réunions du Comité SPS.

En 2003, le Comité SPS a donné son accord de principe sur la proposition du Canada visant à accroître la transparence de la disposition sur le traitement spécial et différencié, sous réserve de l'élaboration de procédures par le Secrétariat. Après avoir discuté de cette proposition à ses réunions de mars et de juin 2004, le Comité s'est entendu, à sa réunion d'octobre, sur l'élaboration de la procédure destinée à améliorer la transparence de la disposition sur le traitement spécial et différencié.

En dépit du plan de travail qu'il a établi en 2003 pour traiter les propositions sur le traitement spécial et différencié dont l'a saisi le Conseil général, le Comité n'a pu prendre de décision sur aucune des questions particulières qui ont été soulevées. Toutefois, le Comité a convenu que la question demeurerait en permanence à l'ordre du jour de ses travaux et que les discussions se poursuivraient en 2005.

Après l'adoption de la décision sur l'équivalence, le Comité a tourné son attention sur la question de la régionalisation. Des réunions informelles ont été organisées sur ce sujet en marge de chacune de ses réunions de 2004. Un certain nombre de pays, dont le Canada, ont déposé des documents sur la question. Certains membres ont fourni de l'information sur les progrès réalisés en vue de l'obtention du statut de zone exempte de parasites ou de maladies. Le Comité poursuivra ses travaux dans ce domaine en 2005.

Le Canada a continué à tenir le Comité informé des faits nouveaux concernant l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada aux réunions de mars, de juin et d'octobre, en le mettant au fait des mesures réglementaires qu'il a adoptées à cet égard et en invitant ses partenaires commerciaux à reprendre leurs échanges avec lui à la lumière des données scientifiques. Le Canada a également encouragé les membres à adopter les améliorations au chapitre du Code de l'OIE sur l'ESB. En marge des réunions du Comité SPS, le Canada a rencontré certains de ses principaux partenaires commerciaux (dont la Chine, Taïwan, Hong Kong, le Japon et la Corée) pour les inciter, en se fondant sur des données scientifiques, à lever immédiatement leurs restrictions à l'importation de la viande de bœuf en provenance du Canada.

Le Canada a également mis le Comité au courant des faits nouveaux entourant la grippe aviaire au Canada lors des réunions de mars, de juin et d'octobre. Comme pour l'ESB, le Canada a expliqué les mesures réglementaires qu'il a prises et a invité ses partenaires commerciaux à reprendre leurs échanges avec le Canada en se fondant sur les données scientifiques. Le Canada a également tenu des réunions bilatérales avec certains de ses partenaires commerciaux (comme l'Afrique du Sud et le Japon) et les a pressés de lever, à la lumière des données scientifiques, les restrictions auxquelles sont soumises les importations en provenance du Canada en raison de la grippe aviaire.

Les membres de l'OMC continuent de recourir au Comité SPS, les pays en développement également, comme tribune d'échanges sur des questions bilatérales. Au cours de l'année, le Canada a soulevé la question des prescriptions du Venezuela en matière de licence d'importation des pommes de terre et de la viande, et est intervenu pour appuyer les préoccupations exprimées à l'égard d'autres questions, dont la directive de l'UE sur les matériaux d'emballage en bois, les prescriptions de l'UE relatives aux sous-produits animaux, les prescriptions d'essais en matière de résidus de la Corée et les nouvelles

ENCÉPHALOPATHIE SPONGIFORME BOVINE

Après que le Canada leur eut fait part de l'apparition en Alberta d'un premier cas d'ESB le 20 mai 2003, la plupart de ses partenaires commerciaux ont banni l'importation de bovins, de produits du bœuf et d'autres produits en provenance du Canada.

Plusieurs de nos partenaires commerciaux ont par la suite partiellement rouvert leur marché au bœuf canadien :

- Amérique du Nord : États-Unis et Mexique;
- Amérique centrale et Caraïbes : Antigua-et-Barbuda, Barbade, Bermudes, îles Cayman, Cuba, Honduras, Trinité-et-Tobago;
- Moyen-Orient : Arabie saoudite, Liban;
- Asie : Hong Kong, Macau.

Le Canada a invité ses partenaires commerciaux à reprendre leurs échanges du plus grand nombre de produits du bœuf et des animaux vivants en se fondant sur les normes de l'Office international des épizooties (OIE). Ces normes exposent clairement que l'ESB ne devrait pas sensiblement entraver le commerce si des mesures appropriées sont en place, comme lorsque les matières à risques spécifiés (MRS) ont été éliminées. Cette mesure est reconnue dans le monde entier comme le meilleur moyen de protéger la santé publique contre l'ESB. En juillet 2003, le Canada a interdit la présence de matières à risques spécifiés (MRS) dans les produits destinés à la consommation humaine.

Le 2 janvier 2005, le Canada a confirmé l'existence d'un second cas d'ESB en Alberta. Le 11 janvier, il a confirmé un troisième cas en Alberta. Ces cas ont été détectés grâce au programme national de surveillance. Aucune partie d'aucun de ces animaux n'est entrée dans la chaîne alimentaire humaine ou animale. Le 21 janvier, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a annoncé la conclusion de son enquête sur le cas détecté le 2 janvier. Le 2 février, l'ACIA a annoncé la conclusion de son enquête sur le cas détecté le 11 janvier.

Durant ses négociations avec ses partenaires commerciaux, le Canada n'a pas caché que la présence d'autres cas d'ESB était possible; mais cela n'était pas probable étant donné que nous croyions depuis longtemps que le taux de prévalence de l'ESB en Amérique du Nord était faible et à la baisse. Le Canada demeure convaincu que ses partenaires commerciaux devraient accepter le bœuf en provenance du Canada compte tenu des nombreuses mesures d'intervention d'urgence qui sont en place (en particulier l'interdiction susmentionnée relative aux MRS).

Depuis l'apparition du premier cas, en mai 2003, le Canada a tenu ses partenaires parfaitement au courant de tous les faits nouveaux entourant les trois cas détectés ainsi que des mesures réglementaires qu'il a adoptées à cet égard; il y est parvenu grâce aux contacts directs qu'ont entretenus les ministres et les hauts fonctionnaires à Ottawa avec leurs homologues étrangers ainsi que grâce à toutes nos missions à l'étranger. En même temps, nos ministres, hauts fonctionnaires et missions à l'étranger continuent de saisir toutes les occasions possibles pour inviter nos partenaires commerciaux à reprendre les échanges à la lumière des données scientifiques.

Veillez consulter les sections consacrées à chaque pays pour obtenir plus de renseignements sur des marchés précis.

prescriptions phytosanitaires applicables aux importations. Le Comité permet également aux membres de se tenir au courant de l'avancement des questions qui les intéressent (c'est ce que le Canada a fait au sujet de l'ESB et de la grippe aviaire). Des questions et préoccupations se rapportant à la mise en œuvre de la norme internationale sur les matériaux d'emballage en bois ont été soulevées par de nombreux membres à chacune des réunions du Comité.

En 2004, le Canada a présenté 73 avis sur les mesures SPS au Secrétariat de l'OMC et a fait des observations sur 26 avis présentés par d'autres partenaires.

GRIPPE AVIAIRE

Le 19 février 2004, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a confirmé la présence d'une forme faiblement pathogène de la grippe aviaire dans la vallée du Fraser, dans le sud de la Colombie-Britannique. Le 9 mars, l'Agence a constaté la présence d'une forme hautement pathogène de la maladie (IAHP). Le virus détecté en Colombie-Britannique n'était pas le même que le virus trouvé en Asie. La plupart de nos partenaires commerciaux ont imposé des restrictions commerciales; certains, uniquement à l'encontre de la Colombie-Britannique, et d'autres, à l'encontre de l'ensemble du Canada.

Le 11 mars, le Canada a établi une zone de contrôle dans le sud de la Colombie-Britannique pour empêcher la propagation de la grippe aviaire. Cette zone de contrôle couvrait une région à risque élevé de 10 km autour des fermes où le virus avait été découvert ainsi qu'une région de surveillance encerclant les fermes. Des restrictions de mouvement ont été imposées aux oiseaux vivants et aux produits et sous-produits avicoles de tous types ainsi que de tout ce qui a été exposé à un oiseau, vers la zone contrôlée, à partir de celle-ci ou à l'intérieur de celle-ci. Un programme rigoureux de surveillance a permis de détecter la présence de la grippe aviaire dans 42 exploitations commerciales et 11 poulaillers d'arrière-cour. Le dépeuplement de tous les élevages infectés a été terminé le 20 mai. Le 19 juillet, le Canada a informé l'Office international des épizooties (OIE) que le virus avait été complètement éradiqué conformément aux normes de l'OIE. Le 18 août, le règlement en vertu duquel avait été établie la zone de contrôle a été abrogé, permettant ainsi la reprise des mouvements nationaux de la volaille et des produits de la volaille. Le 23 novembre, le Canada a informé l'OIE que, au 20 novembre, six mois s'étaient écoulés depuis la détection et l'abattage des derniers élevages affectés. Au cours de cette période, l'Agence canadienne d'inspection des aliments n'a détecté aucune autre activité du virus de l'IAHP. Par conséquent, le Canada a rempli les prescriptions de l'OIE pour être reconnu comme un pays exempt de l'IAHP.

Durant toute cette période, le Canada a tenu ses partenaires commerciaux entièrement au courant de la façon dont la situation évoluait en leur fournissant toutes les données scientifiques réclamées et en acceptant les restrictions commerciales qui lui avaient été imposées. Au départ, le Canada a cherché à contenir l'incidence de ces restrictions sur les échanges en demandant à ses partenaires commerciaux de limiter l'application de leurs mesures à la zone de contrôle de la vallée du Fraser de la Colombie-Britannique. Le Canada s'est félicité de ce qu'un certain nombre de ses partenaires commerciaux ont effectivement limité leurs mesures à la Colombie-Britannique ou à la zone de contrôle de la vallée du Fraser. Après la reprise des mouvements nationaux de la volaille et des produits de la volaille, le 18 août, le Canada a demandé à ses partenaires commerciaux de lever toutes les dernières restrictions à l'encontre des produits canadiens. Le Canada invite tous ses partenaires commerciaux qui ne l'ont pas encore fait à lever aussi leurs dernières restrictions étant donné que le Canada a rempli tous les critères de l'OIE pour être reconnu comme un pays exempt de l'IAHP. (Se reporter aux rapports de marché de chaque pays pour des précisions sur la façon dont les difficultés d'ordre commercial occasionnées par la grippe aviaire ont été réglées au niveau des différents marchés.)

BIOTECHNOLOGIE ET ÉTIQUETAGE OGM

Un certain nombre de pays ont récemment mis en œuvre des règles d'étiquetage obligatoires pour les produits alimentaires transformés ou produits avec des organismes génétiquement modifiés (OGM). Le recours à l'étiquetage aux fins d'information en matière de santé et de sécurité est certes un objectif légitime, et le Canada appuie les mesures d'étiquetage visant à donner aux consommateurs ce genre de renseignements importants. Cependant, le Canada est préoccupé par la tendance de plus en plus

prononcée à imposer un étiquetage obligatoire sur la méthode de production non lié à la santé ni à la sécurité lorsque d'autres solutions, moins restrictives pour les échanges, pourraient être adoptées. L'étiquetage obligatoire pour indiquer la méthode de production (lorsque cela n'entre pas en compte dans les caractéristiques d'un produit) pourrait être utilisé d'une manière abusive et discriminatoire à l'encontre de « produits similaires » et pourrait représenter un obstacle technique au commerce. La non-discrimination est un principe enchâssé dans l'Accord de l'OMC.

Soulignons que la question de l'étiquetage obligatoire sur la méthode de production ne se limite pas aux aliments dérivés de la biotechnologie. Elle pourrait avoir de sérieuses répercussions sur d'autres secteurs d'activités canadiens, comme l'industrie manufacturière, les mines, la foresterie et les pêches.

L'industrie, les producteurs, les entreprises alimentaires et les consommateurs canadiens collaborent pour trouver un moyen d'offrir davantage d'information aux consommateurs. Par l'intermédiaire de l'Office des normes générales du Canada, ces groupes ont récemment atteint un consensus en faveur d'une norme non contraignante constituant un cadre d'étiquetage volontaire des aliments obtenus avec ou sans l'aide de la biotechnologie. Cette norme a été approuvée à titre de norme nationale par le Conseil canadien des normes en avril 2004. Le Canada défend cette approche auprès de ses partenaires commerciaux, notamment l'Arabie saoudite, l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Chine, Hong Kong et la Malaisie, et continuera de le faire avec d'autres pays lorsque les occasions se présenteront.

Le Canada reconnaît qu'il est crucial d'élaborer des politiques à l'échelle internationale sur la biotechnologie. Il entend continuer à observer les mesures qui sont prises par d'autres pays afin de tirer des enseignements de leurs réussites et de leurs échecs. Le Canada joue un rôle de chef de file dans l'établissement de normes internationales sur les aliments génétiquement modifiés et leur étiquetage, par l'intermédiaire de la Commission du Codex Alimentarius. Le Canada préside le Comité du Codex sur l'étiquetage des denrées alimentaires préemballées, qui prépare des directives sur l'étiquetage des denrées alimentaires dérivées de la biotechnologie. Il a également présidé un groupe de rédaction international afin de disposer de plus de données techniques pour élaborer les lignes directrices sur l'étiquetage de ce type d'aliments.

RECOURS COMMERCIAUX

Niveau bilatéral

Le gouvernement du Canada observe activement l'application des recours commerciaux dans les pays où l'industrie canadienne a des intérêts commerciaux. Concrètement, le gouvernement analyse les changements apportés aux lois et aux pratiques de recours commerciaux de nos principaux partenaires commerciaux et il intervient, au besoin, dans des enquêtes particulières concernant nos exportations. Il aide les exportateurs canadiens qui font

l'objet d'enquêtes dans d'autres pays en leur fournissant des renseignements et des conseils et à titre de défenseur direct dans les affaires mettant en cause des droits compensateurs.

Le gouvernement a présenté des arguments à diverses autorités étrangères menant des enquêtes dans le cadre de recours commerciaux contre des produits canadiens. Par exemple, il a déposé des réponses approfondies et est largement intervenu auprès des autorités américaines dans le cadre de l'enquête en matière de droits compensateurs du département du Commerce des États-Unis sur de présumés programmes de subventions pour certains types de blé du Canada, dans le cadre de l'enquête en matière de droits compensateurs du département du Commerce des États-Unis sur l'octroi présumé de subventions pour les porcins sur pied en provenance du Canada et dans le cadre de la nouvelle politique en matière d'imposition des droits de douane du département du Commerce des États-Unis, qui pourrait avoir de graves conséquences pour de nombreux exportateurs canadiens dans les futures enquêtes antidumping. Le gouvernement a aussi continué de contester les mesures commerciales prises par les États-Unis contre le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, de même que la décision des États-Unis de prélever des droits compensateurs sur le blé, qui va l'encontre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). (Des précisions sur ces affaires figurent dans la section consacrée aux États-Unis au chapitre 4.) De plus, le gouvernement suit toujours de près les faits nouveaux relatifs à divers différends mettant en cause des produits canadiens examinés dans le contexte du chapitre 19 (Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs) de l'ALENA. Il a aussi défendu les intérêts canadiens dans le cadre de la contestation extraordinaire qui a échoué, émise par les États-Unis concernant la décision du groupe spécial constitué aux termes du chapitre 19 de l'ALENA intimant au département du Commerce des États-Unis d'annuler les droits antidumping sur le magnésium pur.

Dans la version de l'an passé de *Ouverture sur le monde*, il était indiqué que la Chine avait réexaminé l'ordonnance instituant un droit antidumping à l'extinction de celui-ci sur le papier journal canadien et que le gouvernement avait formulé des observations concernant l'enquête en matière de sauvegarde ouverte par la Chine sur certains produits de l'acier. En juin 2004, la Chine a reconduit l'ordonnance sur le papier journal pour cinq autres années et appliqué des mesures de sauvegarde temporaires sur les

importations d'acier, qui devraient prendre fin en mai 2005. En octobre 2004, la Corée a terminé son enquête sur les exportations de chlorure de choline en provenance du Canada et a imposé des droits antidumping définitifs. En août 2004, le Mexique a établi une détermination préliminaire de l'existence d'un dumping sur le papier journal canadien et, en novembre 2004, l'Australie a ouvert une enquête antidumping sur les exportations de polyéthylène linéaire à faible densité en provenance du Canada.

Organisation mondiale du commerce

Dans le cadre du présent cycle de négociations commerciales multilatérales de l'OMC, le Canada cherche à améliorer les disciplines et à promouvoir une utilisation plus transparente des recours commerciaux par ses partenaires commerciaux. Le Canada souhaite examiner les principales dispositions en matière de recours commerciaux afin de renforcer et de clarifier les règles et d'atteindre une plus grande convergence et une meilleure prévisibilité de leur application. Le Canada participe à la discussion sur les questions dont on propose la négociation et a présenté un rapport officiel sur les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires. Depuis mars 2004, des discussions techniques informelles ont eu lieu dans le groupe de négociation dans le but d'aider à faire progresser les travaux du groupe. Le Canada a présenté des documents non officiels sur des questions précises exposées dans ses présentations officielles antérieures. Ces documents, qui sont aussi présentés par les autres membres, visent à stimuler les discussions techniques informelles.

Les documents du Canada peuvent être consultés sur le site Web du Ministère : les documents officiels à l'adresse www.international.gc.ca/tna-nac/goods-fr.asp#9 et les documents non officiels à l'adresse www.international.gc.ca/tna-nac/TG/techpapers-fr.asp.

En plus de contribuer activement aux travaux des comités des pratiques antidumping, des subventions et des mesures de sauvegarde de l'OMC — pour s'assurer que tous les membres administrent leurs lois en matière de recours commerciaux conformément aux règles prescrites par l'OMC — le Canada participe à titre de tierce partie aux procédures de règlement des différends portant sur des questions qui concernent ses intérêts. C'est ainsi qu'il prend part en cette qualité aux procédures de l'OMC dans les affaires suivantes : le programme européen relatif au

sucré, les subventions des États-Unis à la culture du coton, les droits antidumping des États-Unis sur le ciment mexicain et les droits antidumping coréens sur le papier en provenance de l'Indonésie. Également, en 2004, le Canada a continué d'intervenir à titre de coplaignant dans l'action menée à l'OMC contre l'« amendement Byrd » des États-Unis. (Pour obtenir des renseignements sur l'amendement Byrd, voir le chapitre 4.) Enfin, le Canada a participé en qualité de tierce partie au différend à l'OMC lié aux mesures de sauvegarde du secteur de l'acier appliquées par les États-Unis, que le gouvernement américain a cessé d'appliquer le 4 décembre 2003.

Initiative sur l'acier de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)

Les travaux menés sous l'égide du Groupe de haut niveau sur l'acier de l'OCDE dans le but d'introduire d'éventuelles disciplines multilatérales sur les interventions du gouvernement dans le secteur de l'acier ont été suspendus en juin 2004, quand les participants ont convenu de passer à des discussions bilatérales et multilatérales informelles. Le but principal de ces travaux est d'instaurer des disciplines sur les subventions à ce secteur qui faussent les marchés de l'acier. Ces disciplines, combinées à des actions menées par l'industrie pour fermer les usines dont le rendement est insuffisant ou qui ont une capacité excédentaire de production d'acier, sont une tentative pour éliminer les facteurs qui faussent les marchés et entraînent le recours à des mesures commerciales. Le groupe s'est réuni de nouveau en janvier 2005 pour évaluer les perspectives d'en arriver à une entente.

Entente sur la construction navale de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)

En 2002, certains membres de l'OCDE ont entamé des négociations visant à conclure une entente afin de renforcer les disciplines internationales liées au soutien gouvernemental du secteur de la construction navale. Les participants représentent 95 % de la capacité globale de construction navale; on compte parmi eux certains pays non-membres de l'OCDE qui jouent un rôle important dans le secteur de la construction navale, telle la Chine. Les États-Unis ne participent pas à ces négociations. Les participants souhaitent conclure un accord avant la fin de 2005. Le Canada y participe à titre d'observateur.

Comité nord-américain du commerce de l'acier

En octobre 2003, les gouvernements du Canada, du Mexique et des États-Unis ont annoncé l'établissement d'un Comité nord-américain du commerce de l'acier. Composé de représentants des gouvernements et des industries de l'Amérique du Nord, le Comité est un forum où les questions commerciales multilatérales, trilatérales et bilatérales liées à l'acier peuvent être débattues. Le Comité sert aussi de forum pour la discussion des conditions pouvant donner lieu à des frictions commerciales. Un certain nombre de propositions de mesures gouvernementales trilatérales sur les questions d'intérêt commun (p. ex. les négociations sur l'acier à l'OCDE, la surveillance) ont émergé des réunions qui ont eu lieu en novembre 2003 et en mai et novembre 2004. Une quatrième réunion est prévue pour mai 2005.

RÈGLES D'ORIGINE

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles communes sur l'origine des produits pour le commerce non préférentiel. Il était initialement prévu que le programme de travail soit achevé en juillet 1998. Toutefois, le délai imposé pour l'achèvement des principales questions de politique relevées dans le rapport du Comité des règles d'origine au Conseil général (décembre 2002) a été repoussé à juillet 2005. Si les principales questions de politique sont réglées d'ici juillet 2005, le Comité des règles d'origine devra terminer son travail technique d'ici la fin de 2005, y compris l'examen de la cohérence des résultats. L'échec du Comité des règles d'origine à respecter la date limite d'achèvement du programme de travail est attribuable à la complexité technique entourant l'élaboration d'un accord sur des règles pour tous les produits; aux positions rigides de nombreux membres, plus particulièrement dans les domaines de l'agriculture, des textiles et de l'habillement, et des produits industriels; et à l'absence de consensus sur la portée du programme de travail (c'est-à-dire pour déterminer si des règles harmonisées doivent être utilisées et dans quels cas).

Dans l'élaboration de règles d'origine communes dans le domaine du commerce non préférentiel, le Canada continue de viser trois objectifs : parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la transparence et à instaurer un climat de confiance pour les commerçants, empêcher les pays de se servir des règles d'origine pour restreindre l'accès aux marchés et adopter des règles

efficaces du point de vue technique, qui reflètent la dimension mondiale de la production et de l'achat des matières et des produits. En ce qui concerne les répercussions des règles d'origine harmonisées, le Canada estime que les membres devraient suivre ces règles dans l'application des instruments de politique commerciale non préférentielle uniquement dans le cas où d'autres accords de l'OMC exigent que l'on détermine le pays d'origine.

FACILITATION DES ÉCHANGES

Des dispositions spécifiques relatives à l'amélioration de la transparence et à l'établissement de normes de procédures minimales sont déjà incluses dans le cadre juridique de l'OMC, par exemple dans les articles suivants de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) : article V (Liberté de transit), article VIII (Redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation) et article X (Publication et application des règlements relatifs au commerce). Toutefois, l'ensemble de ces règles datent de la création originale du GATT en 1947 et, dans certains cas, découlent directement de dispositions en vigueur depuis le début du XX^e siècle.

Lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha en 2001, les ministres se sont entendus sur un programme de travail ciblé sur la facilitation des échanges qui a mené, en juillet 2004, à l'acceptation de modalités pour les négociations. La priorité pour le gouvernement du Canada au cours des négociations est de s'assurer de l'établissement de règles fermes et significatives de facilitation des échanges, pratiques et exécutoires pour les commerçants en s'appuyant sur les obligations actuelles de l'OMC (c.-à-d. les articles V, VIII et X du GATT). Ce faisant, on maximisera la transparence et on simplifiera les formalités aux frontières.

Le Canada fait aussi la promotion de la facilitation des échanges dans le contexte d'accords bilatéraux et régionaux, et il continue de mettre de l'avant l'inclusion de dispositions sur la facilitation des échanges dans ces accords. Par exemple, l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica comprend un chapitre sur la facilitation des échanges; ce chapitre a d'ailleurs été présenté par le Costa Rica à l'OMC à titre d'exemple de ce qui peut être réalisé grâce à des négociations sur la facilitation des échanges.

Le Canada considère que la facilitation des échanges bénéficiera à tous les pays et qu'elle est un complément naturel aux négociations sur l'accès aux marchés des produits. La mise en place de nouvelles règles multilatérales en la

matière aiderait les pays à moderniser leurs frontières pour accélérer les mouvements transnationaux de marchandises, tout en respectant scrupuleusement les objectifs non commerciaux tels que ceux liés à la sécurité. En même temps, ces nouvelles règles ont aussi le potentiel de réduire les coûts associés au commerce, en facilitant l'accès à l'information sur les règlements et procédures douanières des différents pays et en réduisant les lourdeurs administratives à la frontière. L'avancement de ces questions serait particulièrement bénéfique aux petites et moyennes entreprises pour lesquelles ces coûts sont parfois de réels fardeaux.

L'importance que l'OMC a décidé d'accorder à la facilitation des échanges a incité ses membres à donner une plus large place à cette notion dans leurs programmes respectifs. Une grande variété d'institutions financières internationales, de donateurs, d'organismes des Nations Unies, ainsi que l'Organisation mondiale des douanes et des organisations non gouvernementales démontrent un intérêt renouvelé pour les programmes de facilitation des échanges et la mise en place de solutions concrètes.

Le Canada soutient activement les initiatives touchant la prestation d'aide technique et le renforcement des capacités, qui aident les pays en développement à se conformer aux normes plus strictes en matière de gestion des activités frontalières.

Le gouvernement du Canada est persuadé que les nombreux bénéfices que les États retireront de la facilitation des échanges, bénéfiques largement reconnus au sein de l'OMC mais aussi en dehors de l'Organisation, donneront lieu à la volonté politique nécessaire pour lancer des négociations dans ce domaine. Nous poursuivrons nos efforts en vue d'une issue positive à ces négociations.

Améliorer l'accès aux marchés des services

NÉGOCIATIONS SUR L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES

Le secteur des services oriente la transformation du Canada en une économie fondée sur le savoir. Important exportateur de services, le Canada s'appuie sur des règles multilatérales exécutoires en matière de commerce des services. Grâce à ces règles, les exportateurs de services canadiens jouissent d'un traitement juste et équitable

sur les marchés étrangers. Les négociations en cours sur les services au sein de l'OMC sont donc importantes pour notre pays et permettent d'envisager l'ouverture de nouveaux marchés à l'entrepreneuriat, à l'innovation et au savoir-faire canadiens.

Le Canada s'efforce d'obtenir l'adoption de règles multilatérales exécutoires propres à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services. En collaboration avec d'autres membres de l'OMC, le Canada s'efforce d'accroître la transparence de la réglementation. Parmi les questions à examiner au cours des négociations, citons les secteurs et les marchés qui présentent un intérêt pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels ou éventuels à la vente de services canadiens sur des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de l'accès aux pays de destination les plus importants pour les services canadiens et la possibilité, pour les consommateurs canadiens, d'avoir accès à des services de qualité à des prix compétitifs.

Le cycle de négociations en cours a débuté en janvier 2000, conformément aux prescriptions de l'AGCS, instauré dans le cadre des accords sur l'OMC de 1995. Lors de la Conférence ministérielle de Doha, en novembre 2001, les membres de l'OMC ont fixé deux échéances clés pour ces négociations : la première est le 30 juin 2002 et concerne la présentation des demandes initiales de chaque pays énonçant les domaines d'intérêt sur lesquels porteront leurs engagements d'accès aux marchés; la deuxième a été fixée au 31 mars 2003, date à laquelle devait être remise la présentation de l'offre de chaque pays pour l'ouverture de secteurs précis. Le 1^{er} août 2004, il a été convenu que des offres révisées seraient présentées d'ici mai 2005.

Le Canada a présenté ses demandes initiales aux autres membres de l'OMC dans le délai convenu. La description des demandes initiales en matière d'ouverture de marchés qui ont été soumises par le Canada à d'autres pays ainsi que la version intégrale de l'offre conditionnelle initiale peuvent être consultées à (www.international.gc.ca/tma-nac/service-fr.asp). Les demandes présentées par le Canada portaient sur l'accroissement de l'accès aux marchés dans 12 secteurs d'importance qui présentent un intérêt économique considérable pour les prestataires de services canadiens, notamment dans les domaines des services professionnels, commerciaux et financiers, les télécommunications et l'informatique, ainsi que les services environnementaux.

Le Canada a été le premier État à s'engager à rendre son offre publique et se réjouit que ses partenaires en aient fait autant. L'offre initiale du Canada contient les garanties d'accès aux marchés et de non-discrimination que nous nous proposons d'offrir aux autres pays, en échange d'une amélioration de l'accès aux marchés des services pour les exportateurs canadiens. Le Canada a proposé de s'engager à accroître l'accès à ses marchés dans les domaines suivants : services financiers, services commerciaux (comptabilité, services juridiques, architecture, ingénierie, immobilier et conseil en gestion, entre autres), services de communication (services de messagerie), services de construction, services de distribution, services liés au tourisme et aux voyages, et services de transport. De plus, le Canada a offert d'améliorer ses engagements horizontaux sur le mouvement des personnes physiques (mode 4).

L'offre initiale respecte les objectifs de base de la négociation que chaque pays a établis pour lui-même et tient compte des diverses demandes bilatérales reçues de la part de ses partenaires. L'offre initiale du Canada est conforme à ses objectifs de base et n'énonce donc aucun engagement sur la santé, l'enseignement public, les services sociaux ou la culture. L'offre initiale et toutes les offres ultérieures seront maintenues sous réserve du degré de libéralisation du commerce des services atteint à l'issue des négociations. Autrement dit, le gouvernement du Canada ne confèrera un caractère exécutoire à son offre, à l'issue des négociations, que si celles-ci ont été conclues à sa satisfaction.

À l'issue du processus de négociation, les résultats des négociations sur les requêtes et les offres bilatérales s'appliqueront à tous les États membres de l'OMC selon le principe de la nation la plus favorisée. Tous les États membres pourront ainsi tirer parti jusqu'à un certain point des négociations entreprises au niveau bilatéral, qu'ils aient négocié ou non des engagements bilatéraux d'accès aux marchés. De plus, les États membres conservent la possibilité d'ouvrir les secteurs de leur choix.

Le secteur des services financiers est présenté ci-après à titre d'exemple, afin d'illustrer le genre d'obstacles auxquels sont confrontés les fournisseurs de services canadiens sur les marchés. Vient ensuite une section sur la transparence réglementaire, où il est question des obstacles auxquels se butent d'une manière plus générale les fournisseurs de services canadiens et du type d'améliorations que le Canada souhaite obtenir dans les négociations.

SERVICES FINANCIERS

Le secteur financier canadien comprend des fournisseurs de services tels que les banques, les compagnies d'assurance-vie, d'assurance-santé, d'assurance biens et d'assurance risques divers, les agents et courtiers d'assurance, les compagnies de fiducie et de prêt, les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires, les fonds mutuels, les maisons de courtage en valeurs mobilières, les gestionnaires de fonds de pension et les conseillers en investissements, de même que les compagnies financières spécialisées. En tout, l'industrie canadienne des services financiers emploie environ un demi-million de personnes et représente plus de 5 % du produit intérieur brut du Canada.

De nombreuses institutions financières canadiennes sont actives à l'étranger depuis longtemps. En tant qu'intermédiaires, elles ont souvent été « amenées » à l'étranger par leurs clients canadiens qui y menaient d'importantes activités d'exportation ou de production, mais plus récemment, les institutions financières canadiennes ont cherché activement à profiter des possibilités de croissance organique dans les marchés internationaux moins matures et à faire des acquisitions dans les secteurs établis, mais rentables, des pays développés. En particulier, les transactions à l'étranger des six plus grandes banques canadiennes ont représenté environ 33 % des revenus du secteur en 2003, tandis que la même année, les compagnies d'assurance-santé canadiennes ont tiré 58 % de leur revenu total sous forme de primes d'assurance de l'étranger. Les États-Unis sont leur principal marché à l'étranger. Toutefois, un certain nombre d'institutions financières canadiennes ont des intérêts substantiels ailleurs qu'aux États-Unis, par exemple, en Asie du Sud-Est et, dans une mesure moindre, en Amérique latine, dans les Caraïbes et en Europe.

L'Accord général de l'OMC sur le commerce des services (AGCS) régit les relations de ses membres dans le domaine du commerce des services. En ce qui concerne les services financiers, les dispositions de l'AGCS sont mises en application par le biais des obligations générales contractées aux termes de l'AGCS, de l'annexe de l'AGCS sur les services financiers et des listes individuelles des membres qui énumèrent les engagements précis des membres. L'annexe sur les services financiers modifie certaines règles et définitions générales de l'AGCS pour tenir compte des caractéristiques spéciales du secteur financier, y compris la provision d'une exclusion prudentielle pour

protéger les investisseurs, les épargnants, les détenteurs de police ou les personnes à qui un droit financier est détenu par un fournisseur de services financiers, ou pour assurer l'intégrité et la stabilité du système financier. De plus, les membres de l'OMC ont la possibilité d'établir leurs engagements conformément au Mémoire d'accord sur les engagements relatifs aux services financiers, aux termes duquel les pays peuvent choisir de prendre un niveau d'engagement généralement plus élevé. Le Mémoire, qui fait partie intégrante de la liste des membres l'ayant adopté, contient une liste normalisée d'engagements de libéralisation dans le domaine des services financiers. Un certain nombre de membres, dont le Canada, ont établi leurs engagements dans le domaine des services financiers, d'après ce Mémoire. Le Canada a aussi pris des engagements relatifs au commerce et à l'investissement dans le domaine des services financiers, conformément au chapitre 14 (et à ses diverses annexes) de l'ALENA.

Parmi les principaux marchés d'exportation qui devraient présenter le plus d'intérêt pour les fournisseurs canadiens de services financiers, mentionnons les suivants : le Brésil, CARICOM, le Chili, la Chine, le Costa Rica, les États-Unis, le Groupe des 4 de l'Amérique centrale, Hong Kong, l'Inde, l'Indonésie, l'Irlande, le Japon, le Mexique, les Philippines, le Royaume-Uni, Singapour et le Vietnam. La majorité des obstacles au commerce dans ce secteur se trouvent en Asie et en Amérique latine et incluent les éléments suivants : les restrictions sur le type d'entités juridiques permises, les règles en matière de propriété étrangère, le manque de transparence des règlements appliqués au secteur financier, les restrictions relatives aux secteurs d'activités autorisés et le refus du traitement national dans la réglementation, notamment les exigences discriminatoires relatives au capital.

Le Canada cherche avant tout dans les négociations du cycle de Doha de l'AGCS sur les services financiers à accroître l'accès aux marchés et les possibilités de traitement national, tout en encourageant certains partenaires commerciaux à accroître encore plus la transparence de leurs règlements relatifs au secteur financier. Nous avons encouragé les membres auxquels nous avons fait des demandes relativement à l'accès aux marchés à établir leurs engagements en matière de services financiers conformément au Mémoire d'accord sur les engagements relatifs aux services financiers. Le Canada a aussi demandé à plus d'une douzaine de membres de l'OMC d'accroître la transparence des règlements qu'ils appliquent aux services financiers.

TRANSPARENCE RÉGLEMENTAIRE

L'industrie canadienne répète sans cesse qu'il faut améliorer la transparence et la prévisibilité des conditions réglementaires dans lesquelles les activités internationales sont menées. Dans le cadre de ses diverses discussions et négociations, le gouvernement du Canada examine les meilleures pratiques des membres à l'égard de la transparence réglementaire pour mieux déterminer si les dispositions actuelles de l'AGCS relatives à la transparence réglementaire peuvent être améliorées.

Le gouvernement du Canada préconise la transparence et la prévisibilité de la politique réglementaire étant donné les nombreux avantages qu'elles offrent (www.pco-bcp.gc.ca/raoics-srdcl/default.asp?Language=F&Page=Home). De nombreux éléments de la politique réglementaire abordent directement, ou sinon encouragent, la transparence. La politique prévoit que les parties prenantes — industrie, syndicats, groupes de consommateurs, associations professionnelles, autres gouvernements et personnes intéressées — soient consultées à toutes les phases, depuis l'identification des problèmes jusqu'à l'élaboration des solutions réglementaires.

La *Gazette du Canada* est le bulletin de nouvelles officiel du gouvernement du Canada. Publiée toutes les semaines, la Partie I de la *Gazette du Canada* contient tous les avis publics officiels, toutes les nominations officielles, les règlements proposés par le gouvernement ainsi que divers avis du secteur privé qui doivent être publiés en vertu de lois ou de règlements fédéraux. Publiée toutes les deux semaines, la Partie II de la *Gazette du Canada* contient les règlements promulgués et les autres textes réglementaires. Seuls les ministères et organismes du gouvernement peuvent faire publier dans la partie II. La Partie III de la *Gazette du Canada*, qui est publiée aussi rapidement que possible après la sanction royale, contient les plus récentes lois publiques du Parlement et leurs proclamations.

La nécessité d'ajouter d'autres disciplines commerciales pour améliorer la transparence réglementaire est une question de plus en plus importante dans un certain nombre de discussions et de négociations en cours en ce moment dans le domaine du commerce des services. Plusieurs propositions visant à élever la norme en matière de transparence dans le commerce des services ont été faites dans le cadre de l'Accord général de l'OMC sur le commerce des services (AGCS), des négociations commerciales bilatérales et des discussions à l'APEC.

Le Canada est activement engagé dans les discussions du Groupe de travail de l'AGCS sur la réglementation interne, un organe subsidiaire du Conseil des services. Le groupe a été constitué en 1999 dans le but de poursuivre les travaux entrepris sur l'élaboration des disciplines nécessaires pour garantir que les mesures liées aux procédures et aux exigences de qualification, aux normes techniques et aux prescriptions de licence et procédures d'octroi des licences qui pourraient être prises ne constituent pas des obstacles inutiles au commerce. Les discussions se poursuivent toujours sur les concepts liés à l'élaboration des disciplines particulières au secteur des services professionnels.

Le Canada est reconnu à l'échelle internationale pour ses normes de transparence réglementaire élevées. Dans l'examen des politiques commerciales du Canada auquel elle a procédé en 2003, l'OMC a conclu que le régime du commerce et de l'investissement canadien demeurerait l'un des plus transparents du monde. « La transparence et la responsabilité en matière d'élaboration des politiques sont d'autant plus accrues que tous les programmes fédéraux et presque tous les programmes infafédéraux doivent faire l'objet d'évaluations. » De plus, les membres ont reconnu que les efforts faits par le Canada pour mettre en œuvre des réformes économiques et que l'ouverture et la

PROCESSUS DE CONSULTATION ET D'INFORMATION SUR L'AGCS

La tenue de consultations nationales est essentielle à l'amélioration de la bonne gouvernance et de la transparence, ainsi qu'à la promotion d'une approche démocratique pour élaborer des politiques commerciales. La politique commerciale du Canada englobe des intérêts qui vont au-delà de ceux qui concernent le milieu des affaires, et tous les citoyens peuvent participer à la définition de cette politique. L'organisation de consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC demeure un aspect important de l'engagement global pris par le gouvernement du Canada de veiller à ce que la position du Canada à l'égard de cet accord continue de refléter les intérêts de tous les Canadiens.

En 2004, le gouvernement a engagé une nouvelle série de consultations et d'information intersectorielles dans tout le pays. Celles-ci ont permis de recueillir des données qui seront utiles non seulement dans le cadre des négociations en cours sur l'AGCS, mais également pour les questions touchant les services abordées dans le cadre de nos négociations de libre-échange bilatérales et régionales en cours. Le gouvernement a entrepris des actions coordonnées avec les provinces et les territoires pour entendre l'opinion, non seulement des fonctionnaires provinciaux, mais également des groupes locaux d'entreprises et des organisations non gouvernementales locales sur la position de négociation du Canada. En plus d'instaurer un dialogue mutuellement bénéfique entre les fonctionnaires du gouvernement et les principaux intéressés, ces consultations confèrent une dimension régionale et un certain équilibre aux observations des Canadiens sur les négociations.

Ces réunions régionales font partie d'un processus consultatif permanent plus vaste. Le gouvernement a sollicité et continuera de solliciter les points de vue des Canadiens dans l'élaboration des positions et des politiques commerciales au moyen de mécanismes consultatifs très divers, dont le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international (CPAECI), la diffusion d'information et la sollicitation de points de vue par l'intermédiaire de sites Web et d'autres consultations multisectorielles. Le gouvernement travaille étroitement avec les gouvernements provinciaux et territoriaux qui ont compétence dans de nombreux secteurs du commerce des services pour élaborer nos positions dans les négociations. Les municipalités sont aussi incluses dans le processus de consultation et de sensibilisation du gouvernement.

Dans le contexte des lignes directrices et des procédures réaffirmées aux réunions de juillet 2004, le gouvernement continuera à consulter, à informer et à mobiliser les citoyens, au fur et à mesure que se déroulent les négociations, pour que la position du Canada sur l'AGCS continue à tenir compte des intérêts de tous les Canadiens. Le gouvernement se réjouit de connaître le point de vue des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent faire part de leurs commentaires sont invités à visiter le site Web du gouvernement du Canada sur les négociations liées à l'AGCS (www.international.gc.ca/tna-nacl/service-fr.asp), où ils trouveront des questionnaires sur des industries de services précises.

transparence de son régime commercial lui avaient permis d'avoir une très bonne performance économique malgré le ralentissement économique mondial. L'OCDE a aussi loué le Canada pour ses travaux dans le domaine. En 2002, l'examen de l'OCDE de la réforme réglementaire au Canada a conclu que le Canada était un chef de file mondial dans le domaine des bonnes pratiques réglementaires et un innovateur dans le domaine des réformes réglementaires.

Questions déterminantes dans l'accès aux marchés des produits et des services

AUTORISATIONS DE SÉJOUR TEMPORAIRE POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir élargir leurs activités d'exportation, elles ont besoin de la garantie supplémentaire que procure l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes. En cette époque de mondialisation de l'économie, les entreprises doivent envoyer temporairement du personnel clé sur des marchés étrangers (gestionnaires, directeurs, spécialistes) pour fournir des services à une filiale ou à une société affiliée, faciliter la vente de produits ou la prestation de services, consulter des clients ou négocier des contrats. En outre, les fournisseurs de services travaillant à leur compte (c.-à-d. les professionnels) ont besoin d'avoir accès aux marchés étrangers pour fournir leurs services.

Les fournisseurs canadiens de services ont grandement profité des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Dans le cycle de négociations en cours au titre de cet accord, le Canada continue de demander des engagements supplémentaires pour obtenir une amélioration de l'accès et de la prévisibilité de ces marchés pour les fournisseurs canadiens de services. Par exemple, le Canada a demandé des engagements à ses partenaires concernant les services fournis par les professionnels

indépendants, notamment dans le domaine des services informatiques et para-informatiques, d'ingénierie et d'architecture. Le Canada préconise également une plus grande transparence des engagements contractés sur les autorisations de séjour temporaire afin que les gens d'affaires, les spécialistes de l'immigration, les gestionnaires de ressources humaines, les propriétaires de petites et de moyennes entreprises et d'autres intervenants comprennent mieux les engagements pris par les différents États membres en la matière.

Dans son offre initiale conditionnelle, le Canada a proposé d'allonger la durée de séjour légale des visiteurs commerciaux, des personnes transférées au sein d'une même entreprise et des professionnels, de faire bénéficier de cette mesure les prestataires de services après-vente/après-location, leurs conjoints et conjoints de fait, et d'améliorer la transparence des engagements pris sur les autorisations de séjour temporaire.

En plus de l'AGCS, le Canada est signataire de plusieurs accords commerciaux régionaux et bilatéraux contenant des dispositions sur la mobilité de la main-d'œuvre qui facilitent les échanges de biens, de services et d'investissement : l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), et l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica (ALECCR). L'AGCS, l'ALENA et l'ALECC contiennent tous trois des dispositions détaillées sur les autorisations de séjour temporaire qui facilitent le mouvement des gens d'affaires dans trois catégories : visiteurs commerciaux, personnes transférées au sein d'une même société et professionnels. De plus, l'ALENA et l'ALECC prévoient une quatrième catégorie de personnes dont les séjours temporaires sont facilités : les négociants et les investisseurs. Le Canada participe au Groupe de travail trilatéral sur l'admission temporaire de l'ALENA, qui examine la mise en œuvre des dispositions relatives à l'admission temporaire, et collabore étroitement avec les responsables américains sur les questions bilatérales de séjour temporaire.

À l'heure actuelle, le Canada négocie plusieurs autres accords commerciaux régionaux et bilatéraux, notamment avec les pays de la Zone de libre-échange des Amériques, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et Singapour, et ces accords pourraient contenir des dispositions sur les autorisations de séjour temporaire.

QUESTIONS DE SINGAPOUR

À la réunion du Conseil général de l'OMC du 31 juillet 2004 à Genève, les membres de l'OMC ont convenu que les trois questions suivantes de Singapour : transparence des marchés publics, investissement et politique de la concurrence seraient exclues du programme de travail défini dans la Déclaration de Doha et donc qu'aucuns travaux en vue des négociations au sujet de l'une ou l'autre de ces questions ne seraient effectués à l'OMC au cours du cycle de négociations de Doha. Cette décision a été prise en grande partie, en raison de la forte opposition de la part des groupes du G20 et du G90 des pays en développement à ce qu'on entame les négociations sur ces trois questions. Si ces trois questions de Singapour ont été retirées du programme des négociations de Doha, le Canada continue de voir d'un bon œil qu'on les aborde dans le système commercial multilatéral et continuera de promouvoir leur inclusion dans les prochains cycles de négociations.

MARCHÉS PUBLICS

Afin de profiter des grandes perspectives commerciales internationales que représentent les marchés publics, dont la valeur mondiale atteint des centaines de milliards de dollars par année, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'OMC. L'augmentation du nombre des secteurs visés et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Pour multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en œuvre efficace des engagements contractés.

Avec 37 autres pays, le Canada est signataire de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'une garantie d'accès, pour les fournisseurs canadiens, aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de renforcer l'accès aux marchés dans le cadre de l'AMP. La révision de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'Accord, ainsi que la suppression de ses dispositions discriminatoires, demeure une priorité du gouvernement canadien. Ce dernier continue

d'ailleurs à recueillir les avis des provinces et d'autres parties intéressées en vue de formuler les priorités du Canada liées à la libéralisation accrue de ce marché.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

L'OMC compte actuellement 148 membres. Des différends surgissent de temps à autre à propos de l'application des règles contenues dans l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce (Accord OMC). Pour résoudre ces différends, les États membres de l'OMC ont convenu de se soumettre à un processus prévu aux termes du Mémoire d'accord de l'OMC sur les règles et procédures régissant le règlement des différends (Mémoire d'accord sur le règlement des différends). Ce processus comprend la tenue de consultations, l'examen des plaintes par des groupes d'experts indépendants lorsque les parties sont incapables de régler leur différend au moyen de la consultation, ainsi que la possibilité de recourir à un Organe d'appel permanent. Le Mémoire d'accord sur le règlement des différends contribue à faire en sorte que les membres respectent les règles commerciales qu'ils ont négociées et permet de réduire la portée des mesures commerciales unilatérales. Il est donc sans aucun doute un des éléments essentiels du système commercial multilatéral fondé sur des règles.

Le nombre de différends qui opposent les États membres à un moment ou à un autre est relativement peu élevé. De nombreux différends sont résolus sans qu'on ait besoin de recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

Au cours de la dernière année, le Canada s'est lui-même prévalu du mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour contester un certain nombre de mesures commerciales prises par d'autres membres et que nous estimons contraires à l'Accord OMC. Parmi les mesures les plus importantes, mentionnons l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs par les États-Unis sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux.

■ Le 17 février 2004, les rapports du Groupe spécial et de l'Organe d'appel ont été adoptés au sujet de la plainte déposée par le Canada contre les États-Unis concernant la détermination finale de subvention, par le département américain du Commerce, relativement à certains produits du bois d'œuvre résineux importés du Canada. La détermination finale du

département américain du Commerce a été jugée contraire aux obligations contractées par les États-Unis en vertu de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires. Des précisions figurent dans le site Web sur le règlement des différends de l'OMC (www.wto.org/french/tratop_fdispu_fdispu_f.htm), sous les symboles WT/DS257/R et WT/DS257/AB/R. Le 24 avril 2004, le Canada et les États-Unis ont convenu d'une période de temps raisonnable pour que les États-Unis mettent en œuvre les recommandations et les décisions de l'Organisation de règlement des différends (ORD). Le 17 décembre 2004, les États-Unis ont émis une détermination qui, à leur sens, mets en œuvre les recommandations et les décisions de l'ORD. Le Canada ne croit pas que les États-Unis se sont conformés à leurs obligations face à l'OMC et a demandé le 14 janvier 2005, qu'un organe de conformité étudie la mise en œuvre des États-Unis.

- Le 26 avril 2004, le rapport du Groupe spécial a été adopté relativement à la contestation par le Canada de la détermination finale par la Commission américaine sur le Commerce international (U.S. International Trade Commission) de dommage important causé à une industrie américaine par les importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. La détermination finale a été jugée contraire à l'OMC. Des précisions figurent dans le site Web sur le règlement des différends de l'OMC (www.wto.org/french/tratop_fdispu_fdispu_f.htm), sous le symbole WT/DS277/R. Le 1^{er} octobre 2004, le Canada et les États-Unis ont convenu que les États-Unis mettraient en œuvre les recommandations et les décisions de l'ORD d'ici au 26 janvier 2005. Le 24 novembre 2004, la Commission sur le Commerce international a émis une nouvelle détermination affirmative de menace de dommage pour la mise en œuvre des conclusions de l'OMC. Le 25 février 2005, l'ORD a établi à la demande du Canada, un organe de conformité pour étudier la mise en œuvre des recommandations et des décisions de l'ORD par les États-Unis. Le Canada a aussi demandé l'autorisation de prendre des mesures de rétorsion contre les États-Unis d'un montant de 4,25 milliards de dollars. Cette demande sera considérée si le Canada obtient du succès dans sa vérification de conformité.
- Le 31 août 2004, les rapports du Groupe spécial et de l'Organe d'appel ont été adoptés au sujet de la contestation, par le Canada, de la détermination

finale de dumping, par le département américain du Commerce, relativement à certains produits du bois d'œuvre résineux importés du Canada. La détermination finale du département américain du Commerce a été jugée contraire aux obligations contractées par les États-Unis en vertu de l'Accord antidumping de l'OMC. Des précisions figurent dans le site Web sur le règlement des différends de l'OMC (www.wto.org/french/tratop_fdispu_fdispu_f.htm), sous les symboles WT/DS264/R et WT/DS264/AB/R. Le 18 octobre 2004, le Canada a demandé l'arbitrage relativement à une période de temps raisonnable pour que les États-Unis mettent en œuvre les recommandations et les décisions de l'ORD. Les parties se sont mises d'accord sur une période de temps raisonnable de 8 mois à compter du 31 août 2004, date à laquelle les rapports du Groupe spécial et de l'Organe d'appel ont été adoptés, ce qui devrait conduire à la mise en œuvre, par les États-Unis, des recommandations et des décisions d'ici le 2 mai 2005.

Le Canada a aussi fait des plaintes à deux autres reprises.

- Le 26 janvier 2004, le Canada et sept autres plaignants ont demandé l'autorisation de prendre des mesures de rétorsion à l'endroit des États-Unis qui n'avaient pas mis en œuvre les recommandations et les décisions de l'ORD concernant la Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (l'amendement Byrd). Les États-Unis ont demandé l'arbitrage au sujet du niveau de suspension des concessions demandé. La décision arbitrale a été rendue le 31 août 2004. Des précisions figurent dans le site Web sur le règlement des différends de l'OMC (www.wto.org/french/tratop_fdispu_fdispu_f.htm), sous le symbole WT/DS234/ARB/CAN.
- Le 29 août 2003, un groupe spécial a été constitué dans le but d'entendre la plainte déposée par le Canada, les États-Unis et l'Argentine relativement au moratoire imposé par la Communauté européenne sur l'approbation et la commercialisation des produits biotechnologiques. Les plaignants estiment que ces mesures vont à l'encontre des obligations contractées par la Communauté européenne en vertu de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce et de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994. Le groupe spécial a été composé le 4 mars 2004 et devrait déposer son rapport au printemps de 2005.

Le Canada a également fait l'objet de plaintes à une reprise.

■ Le 27 septembre 2004, les rapports du Groupe spécial et de l'Organe d'appel ont été adoptés au sujet de la plainte formulée par les États-Unis selon laquelle certaines mesures prises par le gouvernement du Canada et la Commission canadienne du blé, de le même que certaines politiques en matière de transport des céréales au Canada, étaient contraires à l'OMC. Le régime d'exportation de la Commission canadienne du blé a été jugé conforme à l'OMC. Toutefois, certaines politiques canadiennes en matière de transport des céréales et certaines parties de la *Loi sur les grains du Canada* et du Règlement sur les grains du Canada relatives à la ségrégation du grain et à l'exigence d'autorisation de l'entrée des céréales étrangères ont été jugées contraires à l'OMC. Des précisions figurent dans le site Web sur le règlement des différends de l'OMC (www.wto.org/french/tratop_fdispu_fdispu_f.htm), sous les symboles WT/DS276/R et WT/DS276/AB/R. Le Canada et les États-Unis ont convenu que le Canada aura jusqu'au 1^{er} août 2005 pour mettre en œuvre les recommandations et les décisions de l'ORD.

En ce qui concerne l'amélioration du Mémoire d'accord sur le règlement des différends, il convient de remarquer qu'il est permis de penser que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC est un des systèmes les plus efficaces qui existent en ce moment pour régler les différends entre États souverains. Le Mémoire d'accord sur le règlement des différends a donné de très bons résultats dans l'ensemble, mais des avantages appréciables pourraient être tirés de l'amélioration et de la clarification d'un certain nombre de règles et de procédures. À la Quatrième Conférence ministérielle tenue à Doha, au Qatar, les membres de l'OMC avaient convenu de négocier des améliorations et des clarifications du Mémoire d'accord sur le règlement des différends avant mai 2003. Cette date butoir avait ensuite été reportée à mai 2004, et comme les membres n'avaient pas réussi à s'entendre à cette date, le Conseil général de l'OMC a convenu, en juillet, de poursuivre les négociations relatives au Mémoire d'accord sur le règlement des différends sans imposer de date limite. Les membres ont aussi convenu de poursuivre les entretiens sur la base des travaux déjà faits, ce qui comprend un texte provisoire produit par le président et des propositions formulées par les membres. Le Canada a adhéré à cette décision.

Pour faire progresser les négociations, le Canada souhaiterait que les membres définissent des priorités claires qui serviraient de base à des négociations de fond sur le nouveau texte. Les travaux que le Canada a entrepris avec d'autres membres et certaines des propositions faites par des membres individuels peuvent aider à remettre les négociations sur la bonne voie.

Le Canada a distribué des propositions visant à mieux protéger l'information confidentielle, à rationaliser le processus de sélection des groupes spéciaux et à améliorer la transparence des procédures de règlement des différends. Le Canada a aussi réuni un groupe de pays membres développés et en développement chargé de raffiner et d'élaborer un texte sur les autres grandes questions clés. En mai 2004, ce groupe a présenté à l'ensemble des membres des propositions qui ont été bien accueillies sur le déroulement des procédures de mise en conformité et des procédures à suivre dans les cas de rétorsion, sur la possibilité de renvoyer les questions en litige de l'Organe d'appel au Groupe spécial original et sur l'établissement de règles régissant la levée des mesures de rétorsion précédemment autorisée par l'ORD. Le Canada est également favorable aux clarifications et aux améliorations du Mémoire d'accord sur le règlement des différends qui élargiraient les droits des membres qui agissent à titre de tierce partie dans le processus de règlement des différends et qui régiraient la participation de non-membres à titre d'intervenants désintéressés. Le Canada demeure engagé avec d'autres membres à essayer d'obtenir un consensus sur ces questions.

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC. Notre objectif est double :

- obtenir pour les exportations canadiennes de produits et de services un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;
- veiller à la mise en place, sur les nouveaux marchés, de régimes transparents et fondés sur des règles, ce qui contribuera à la stabilité et à la prospérité économique dans le monde.

L'OMC compte 148 membres. Parmi les plus récents, on compte le Cambodge et le Népal. L'accession du Cambodge et du Népal, premiers des pays les moins avancés (PMA) à intégrer l'OMC depuis sa création en 1995, porte à 32 le nombre actuel de PMA à l'OMC.

Le Canada participe activement aux négociations d'accession de tous les postulants. À l'heure actuelle, les 28 pays suivants ont fait connaître leur souhait d'accéder à l'OMC : Afghanistan, Algérie, Andorre, Arabie saoudite, Azerbaïdjan, Bahamas, Bélarus, Bhoutan, Bosnie-Herzégovine, Cap-Vert, Éthiopie, Iraq, Jamahiriya arabe libyenne, Kazakhstan, Laos, Liban, Ouzbékistan, Russie, Samoa, Serbie et Monténégro, Seychelles, Soudan, Tadjikistan, Tonga, Ukraine, Vanuatu, Vietnam et Yémen.

Par ailleurs, le Canada travaille activement, de concert avec d'autres membres, pour faciliter l'accession des PMA, reconnaissant que leur adhésion les soutiendrait dans leurs efforts en matière de développement et les aiderait à devenir des acteurs à part entière du système commercial mondial. Le Canada approuve l'utilisation des recommandations formulées en vue de faciliter et d'accélérer l'accession des pays les moins développés à l'OMC, et adoptées par le Conseil général de l'OMC en décembre 2002.

Les négociations portant sur l'accession d'un pays à l'OMC se déroulent sur deux niveaux parallèles, soit aux niveaux multilatéral et bilatéral. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de membres intéressés, étudie le régime commercial et économique du pays postulant pour y relever les aspects incompatibles avec les obligations qu'un pays contracte lorsqu'il devient membre de l'OMC, et pour déterminer les changements qu'il devra y apporter pour les rendre conformes aux règles de l'Organisation. L'avancement du processus dépend alors de ces changements, qui doivent porter sur la transparence, l'exactitude et les détails fournis par le postulant dans ses réponses aux questions posées par les membres du groupe de travail. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure que l'accession du postulant à l'OMC permettra d'établir des conditions plus prévisibles sur le marché de ce dernier.

Parallèlement aux délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations bilatérales, le Canada cherche principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des produits et des services qui intéressent les exportateurs canadiens. Il encourage les postulants à consolider leurs engagements tarifaires, à accorder un accès non discriminatoire à ses marchés et à souscrire aux divers accords zéro pour zéro pour l'élimination des droits de douane ainsi qu'aux mesures d'harmonisation des tarifs douaniers élaborées par l'OMC.

Les positions qui sont défendues au cours des négociations relatives aux accessions sont élaborées à l'échelle interministérielle et après consultation auprès des gouvernements provinciaux et territoriaux et du secteur privé. Ces négociations représentent une excellente occasion de résoudre les difficultés qu'éprouvent les entreprises canadiennes sur les marchés des postulants.

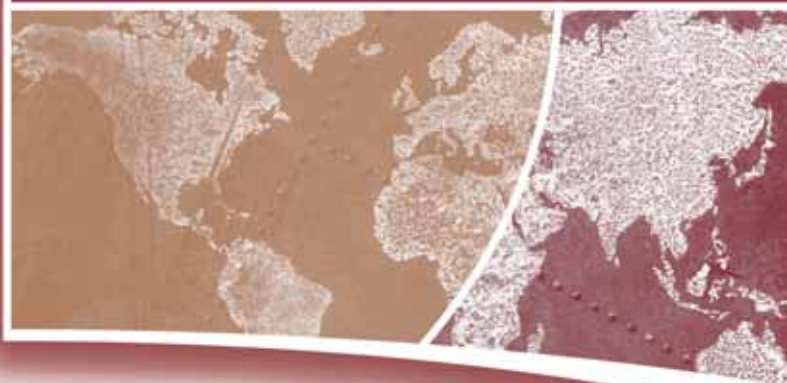
Pour obtenir plus d'information sur le processus d'accession à l'OMC, consultez le site Web de l'OMC à : [www.wto.org/french/thewto_flacc_flacc_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto/flacc_flacc_f.htm).

Le Canada a tout intérêt à ce que le flux des échanges et des investissements demeure important. L'investissement direct canadien à l'étranger a plus que quadruplé entre 1990 et 2003, pour passer de 98,4 milliards de dollars à près de 400 milliards de dollars. De plus, en 2003, le Canada avait un stock d'investissement étranger direct (IED) de 358 milliards de dollars. Ces investissements génèrent, à leur tour, des plus grands degrés d'innovation, de productivité, d'emplois et de croissance dans l'économie canadienne.

Investissement direct canadien à l'étranger

Les entreprises canadiennes savent qu'elles doivent se disputer des capitaux et des parts des marchés dans l'économie internationale fondée sur le savoir si elles veulent prospérer. Les Canadiens relèvent ce défi en bâtissant certaines des entreprises les plus compétitives et les plus

3 *Investissement*



RÉGIME CANADIEN SUR L'INVESTISSEMENT

Le Canada est constamment cité comme un endroit attrayant pour les investisseurs. *L'Economist Intelligence Unit* a récemment classé le Canada premier pays au monde où faire des affaires dans les cinq prochaines années (2004-2008), en hausse de la deuxième position pour la dernière période d'évaluation (1999-2003). Ce fait a aussi été noté dans le 2004 *World Investment Report* de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Dans l'une des enquêtes menées pour le *World Investment Report*, les cadres de sociétés transnationales et des experts économiques ont classé le Canada au troisième rang après les États-Unis et le Royaume-Uni comme principale destination de l'IED parmi les pays développés. Le Canada est aussi demeuré au haut de la liste (en 5^e place) pour ce qui est des économies ayant le plus grand potentiel d'attirer l'investissement étranger direct.

L'étude approfondie sur les coûts des entreprises dans 11 pays de l'Amérique du Nord, de l'Europe et de l'Asie-Pacifique réalisée en 2004 par la société d'experts-conseils KPMG et intitulée *Choix concurrentiels* est une preuve de plus que le Canada est un lieu par excellence pour investir. Pour une cinquième fois de suite, le Canada s'est classé au premier rang pour ce qui est du pays où le coût de faire des affaires est le moins élevé, avec un avantage au plan des coûts de 9 % sur les États-Unis. Lorsque les résultats sont ventilés par municipalité, les villes canadiennes sont toutes plus compétitives au niveau du coût que n'importe quelle ville située chez notre voisin du Sud.

De plus, le Canada est le pays le plus concurrentiel sur le plan des coûts dans 9 des 17 secteurs industriels examinés, présentant des avantages importants par rapport aux autres pays dans les industries suivantes : recherche et développement dans le domaine biomédical, essais cliniques et services de soutien/centres d'appels. Le Canada est aussi reconnu comme affichant, par rapport aux États-Unis, des avantages importants du point de vue des coûts de la main-d'œuvre. Conjugués avec les solides fondements économiques du Canada et nos liens commerciaux étroits avec les États-Unis, ces résultats font du Canada un endroit idéal pour les investisseurs internationaux qui cherchent à desservir le marché nord-américain.

suite à la prochaine page

suite de la page 37

Le Canada présente un autre avantage comme lieu d'investissement : l'engagement du gouvernement envers la transparence. Les politiques de renforcement de la transparence sous-tendent un environnement économique stable et prévisible qui permet le flux de capitaux productifs. Cet engagement envoie un signal positif aux investisseurs au sujet de la détermination du gouvernement de créer un environnement commercial favorable à l'investissement. En 2003, dans l'Index des perceptions de la corruption de Transparency International, le Canada s'est classé dans le premier percentile et devant tous les autres pays du G8, étant perçu comme un pays transparent et exempt de corruption.

Les résultats de ces enquêtes et études montrent que le Canada est l'un des endroits parmi les plus ouverts et intéressants dans le monde pour les investisseurs. Cependant, bien que le climat macroéconomique entourant l'investissement des entreprises soit bon, un certain nombre d'enquêtes internationales laissent entendre que les investisseurs pensent que l'environnement microéconomique au Canada doit être examiné. Il faut des politiques pour améliorer certains aspects du climat des affaires et de l'investissement. Par exemple, les initiatives Frontière intelligente et Réglementation intelligente pourraient réduire encore plus les coûts transactionnels et faire du Canada une destination encore plus intéressante pour les investisseurs. La Stratégie Innovation du gouvernement canadien vise à améliorer de la même façon le climat des investissements dans les industries fondées sur le savoir.

Le gouvernement reconnaît l'importance du rôle que l'investissement joue dans l'économie canadienne et continuera de veiller à ce que le Canada demeure un choix de premier ordre pour les investisseurs internationaux. Cependant, le gouvernement est aussi conscient de la nécessité de veiller à ce que les investissements réalisés au Canada profitent aux Canadiens, au moyen de la *Loi concernant l'investissement au Canada*, dont l'objet est d'instaurer l'examen des investissements importants effectués au Canada par des non-Canadiens. En vertu de la Loi, les non-Canadiens qui acquièrent le contrôle d'une entreprise canadienne ou qui désirent constituer une nouvelle entreprise au Canada qui excède une certaine valeur sont tenus de déposer un avis ou une demande d'examen. En 2004, les acquisitions directes d'entreprises canadiennes faites par des membres de l'OMC étaient assujetties à un examen si leur actif commercial atteignait un seuil fixé à 237 millions de dollars, tandis que les acquisitions directes, par des non-membres de l'OMC, d'entreprises canadiennes dont l'actif atteignait ou dépassait 5 millions de dollars étaient assujetties à l'examen prévu par la Loi. Les acquisitions indirectes étaient également assujetties à cet examen si l'actif de l'entreprise canadienne atteignait 50 millions de dollars. Le site Web d'Investissement Canada fournit des indications sur l'application de la *Loi concernant l'investissement au Canada* (www.investcan.ic.gc.ca).

novatrices au monde. Pour évoluer dans ce système économique dynamique, les entreprises canadiennes non seulement gagnent du terrain sur les marchés dans d'autres pays, mais nombre d'entre elles établissent aussi des installations de distribution à l'étranger au moyen d'investissements internationaux. De plus en plus, bon nombre de leurs fournisseurs et de leurs investisseurs, tant au Canada qu'à l'étranger, sont étrangers. Au cours de la dernière décennie, l'investissement canadien à l'étranger a augmenté au point où le Canada est maintenant de loin un exportateur net de capital.

Bien que la destination principale de l'investissement direct canadien à l'étranger était les États-Unis en 2003 (41 % ou 165 milliards de dollars), les entreprises canadiennes ont fait, ces dernières années, des percées importantes en Europe, surtout dans l'Union européenne.

La part de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) dans l'UE est passée de 18,6 % en 1999 à 24,8 % en 2003.

Investissement étranger direct au Canada

L'investissement étranger est également essentiel à l'avenir du Canada. L'investissement étranger direct (IED) accélère la croissance de la productivité et finance la transformation économique. En plus d'injecter du capital dans l'économie canadienne, l'IED apporte les dernières technologies intégrées dans les machines et les processus de production, la commercialisation et les compétences en gestion en plus

de donner accès aux marchés d'exportation par l'intermédiaire des réseaux de distribution établis. L'IED stimule également l'accroissement de la concurrence au pays, principal déterminant de l'innovation dans une économie fondée sur le savoir. Le maintien des flux d'IED au Canada et l'augmentation des investissements existants sont essentiels à la croissance économique et à la richesse nécessaires au financement d'un système de santé et d'éducation de classe mondiale pour tous les Canadiens. Le Canada fait bon accueil à l'investissement étranger et aux avantages qui lui sont associés sur le plan de la croissance économique, de l'emploi et de l'élargissement de l'assiette fiscale.

L'investissement étranger direct au Canada a augmenté dans l'ensemble en 2003 par rapport à 2002 de 8,6 milliards de dollars pour s'établir à 358 milliards de dollars environ, avec des augmentations en provenance des États-Unis, d'Europe et d'Asie. Les États-Unis représentaient plus de 228 milliards de dollars de ce total, ou 64 % de l'IED total au Canada.

Le Canada aura du mal à continuer d'attirer l'IED. Au cours de la dernière décennie, la part de l'IED entrant dans les pays de l'ALENA représentée par le Canada a diminué de près du tiers — étant passée de 21 % en 1990 à près de 14 % en 2003. La part du Canada de l'IED total a également diminué au cours de cette période, pour passer de 6 % à 3 %. La part de l'IED total reste cependant légèrement supérieure à notre part du PIB mondial. La concurrence pour l'IED devrait s'intensifier encore plus à l'échelle mondiale, notamment celle en provenance des nouveaux marchés émergents, comme la Chine, l'Inde et le Brésil. Ces pays sont devenus des aimants pour l'IED à la suite de la vague de libéralisation du commerce et de l'investissement et de privatisation favorisée par la disponibilité du capital humain et des bas coûts de production.

Programme canadien d'investissement à l'étranger

Les investisseurs étrangers au Canada profitent déjà depuis longtemps d'une équité réglementaire et des protections juridiques importantes prévues dans les lois canadiennes. L'engagement du Canada envers des règles qui régissent l'investissement international a de quoi rassurer encore plus les investisseurs que le Canada offre un environnement équitable, sûr et prévisible. Si ces règles visent à attirer

l'investissement étranger au Canada, elles servent aussi à protéger les investisseurs canadiens à l'étranger. Les entreprises canadiennes ont cherché activement à investir à l'étranger et à faire des acquisitions à l'étranger. Il est important de protéger les investisseurs contre des mesures arbitraires et discriminatoires : cela favorise un environnement stable et sûr pour l'investissement international, ce qui, en retour, facilite l'innovation, la productivité et la prospérité, au pays comme à l'étranger.

L'économie mondialisée actuelle est de plus en plus fondée sur la production plus intangible des entreprises de services et est, en grande partie, tributaire des flux des capitaux internationaux. Une caractéristique fondamentale de cette nouvelle économie est qu'elle est de plus en plus tributaire de la création, de l'achat et du transfert de capital et de savoir. De plus, l'importance croissante du positionnement dans les chaînes de valeur mondiales a accru les pressions concurrentielles exercées sur les entreprises canadiennes — et les débouchés qui s'offrent à elles sur le marché.

Étant donné la vivacité de la concurrence pour l'investissement international, le gouvernement canadien cherche à montrer les forces et les avantages économiques du Canada à un auditoire international d'investisseurs potentiels, de sélecteurs de sites, d'influenceurs médiatiques et commerciaux par diverses activités de promotion. Il engage ses missions de partout dans le monde et ses partenaires à tous les ordres de gouvernement à faire connaître le climat des affaires et les groupements d'entreprises novateurs qu'on trouve au Canada. Le gouvernement canadien participe à des activités de promotion de l'investissement, veillant ainsi à ce que les décideurs reçoivent l'information sectorielle dont ils ont besoin pour envisager le Canada comme endroit pour y faire des affaires. Parmi les principales activités promotionnelles, mentionnons l'Initiative Chefs d'entreprise et la présence aux activités de renommée internationale, sans compter les rencontres de représentants du gouvernement avec des PDG ciblés de sociétés transnationales pour attirer leur attention sur les débouchés commerciaux qui se présentent au Canada.

Le Canada a conclu et s'emploie toujours à conclure divers accords qui, grâce à un cadre de règles et de disciplines, garantissent aux investisseurs un climat des investissements basé sur des règles et prévisible, dans lequel des procédures de règlement des différends sont prévues et conçues de manière à permettre un recours opportun à un tribunal impartial. Ces règles ne mettent pas en péril notre souveraineté et ne menacent pas nos valeurs économiques

et sociales. Tous les ordres de gouvernement peuvent légitimement légiférer et réglementer dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers sont soumis aux mêmes lois et aux mêmes règlements que les investisseurs canadiens, notamment les lois et les règlements visant à protéger l'environnement et à assurer des normes du travail et des normes de santé, de sécurité et de construction élevées, tout comme les investisseurs canadiens sont assujettis aux lois des États étrangers dans lesquels ils investissent.

INITIATIVES BILATÉRALES

Les pays commerçants ont très fréquemment recours à des accords bilatéraux sur l'investissement pour protéger leurs investissements à l'étranger. On en compte actuellement plus de 2 000 à l'échelle mondiale. Depuis 1989, le Canada a ratifié 21 accords bilatéraux de promotion et de protection de l'investissement étranger (APIE), qui mettent en application un ensemble de règles juridiquement contraignantes visant à protéger et à promouvoir l'investissement canadien dans certains pays étrangers. Les APIE conclus par le Canada offrent aux sociétés canadiennes la garantie que les règles qui régissent leurs investissements resteront conformes à des normes d'équité et de prévisibilité établies. Les APIE réduisent les risques et les coûts associés à l'investissement à l'étranger, principalement dans les économies émergentes, qui deviennent des destinations de plus en plus intéressantes pour l'investissement canadien. Le Canada s'est engagé dans un effort renouvelé pour élargir son réseau d'APIE et négocie activement en ce moment en vue de conclure de tels accords avec la Chine, l'Inde et le Pérou. Vous trouverez la liste et les textes complets des APIE conclus par le Canada dans le site Web du Ministère (www.international.gc.ca/tna-nacl/fipa_list_fr.asp).

ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE BILATÉRAUX ET RÉGIONAUX

Les règles qui régissent l'investissement forment une partie importante du cadre global que le Canada cherche à établir dans son programme des accords de libre-échange (ALE). L'ALENA prévoit un cadre pour les investissements, qui sert de base au chapitre sur l'investissement de l'Accord de libre-échange Canada-Chili et de base à la plupart des APIE décrits plus haut.

Le Canada vise à établir des règles globales sur l'investissement dans les ALE ou dans les APIE, selon les circonstances environnantes, par exemple selon les tendances qui se dégagent du commerce et de l'investissement à un moment donné et selon d'autres critères.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Lors de la Quatrième Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui s'est tenue à Doha en novembre 2001, les ministres avaient convenu de lancer des négociations sur l'investissement après la Cinquième Conférence ministérielle, sous réserve qu'ils parviennent à un accord sur les modalités de ces négociations. Toutefois, lors de la Cinquième Conférence ministérielle qui s'est tenue à Cancun du 10 au 14 septembre 2003, les ministres n'ont pas réussi à atteindre un consensus sur la question de savoir s'ils engageaient ou non des négociations sur l'investissement. De même, à la réunion du Conseil général qui a eu lieu le 31 juillet 2004 à Genève, les membres de l'OMC n'ont pas réussi à s'entendre sur les modalités des futures négociations sur l'investissement. Par conséquent, le Conseil général a convenu qu'aucun travail en vue des négociations multilatérales sur l'investissement ne sera fait à l'OMC au cours du cycle de négociations de Doha.

Le Canada a présenté neuf documents de travail au Groupe de travail des liens entre commerce et investissement de l'OMC. Dans ces documents, le Canada a abordé un certain nombre de questions, dont les sept éléments qui doivent être clarifiés au paragraphe 22 de la Déclaration de Doha. Vous trouverez ces présentations sur le site Web du Ministère à www.international.gc.ca/tna-nacl/other/wgti-fr.asp. Le Canada a activement participé aux activités sur l'aide technique et le renforcement des capacités organisées par l'OMC, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et d'autres organisations concernées, étant donné l'importance que les ministres ont accordée à ce type d'aide dans le mandat de Doha.

Les accords de l'Organisation mondiale du commerce renferment déjà bon nombre de dispositions relatives à l'investissement. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (Accord sur les MIC) interdit un certain nombre d'exigences en matière de résultats, dont les exigences relatives à l'équilibre des

échanges, l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables au secteur des biens. L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) traite de l'investissement étranger dans le domaine des services selon un des quatre modes de fourniture des services définis, c'est-à-dire selon la présence commerciale.

COOPÉRATION ÉCONOMIQUE ASIE PACIFIQUE

Le Canada participe également à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de plans d'action individuels facultatifs, dressés suivant des principes d'investissement non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en renforçant leurs législations visant à protéger les investissements étrangers. En 2004, le Canada a intégré dans son plan d'action individuel un ensemble de « Normes de transparence sur l'investissement » que le Canada et les autres économies de l'APEC avaient adopté lors de la 14^e réunion ministérielle de l'APEC qui s'est tenue en octobre 2003 à Bangkok, en Thaïlande. Ces normes visaient à ce que les États membres de l'APEC publient à tout le moins les lois, les règlements, les lignes directrices et autres mesures touchant l'investissement qui sont en vigueur au plan national, ou donnent accès rapidement d'une façon ou d'une autre à ces textes, et cela dans les délais les plus brefs possibles. En convenant de souscrire à ces normes, les membres de l'APEC ont fait un pas de plus vers l'objectif de Bogor, à savoir la libéralisation et l'ouverture du commerce et de l'investissement dans la région de l'APEC d'ici 2010 pour les pays développés, et d'ici 2020 pour les pays en développement.

Ces normes sont décrites dans le site Web de l'APEC à : www.apec.org/apec/leaders_declarations/2003_leaders_stmimplapectranspstd.html.

Vous trouverez également le Plan d'action individuel du Canada à : www.apec-iap.org.

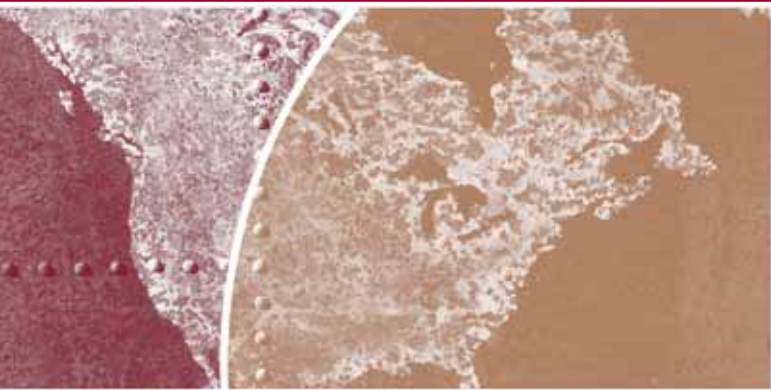
Responsabilité sociale des entreprises

Le gouvernement du Canada attend des entreprises canadiennes qu'elles exercent leurs activités d'une manière socialement responsable et respectueuse de l'environnement, tant au Canada qu'à l'étranger. À cette fin, il les encourage fortement à observer des normes sur la responsabilité sociale des entreprises, telles que les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales. Ces principes directeurs, un des quatre instruments sur l'investissement auxquels ont souscrit 39 gouvernements, constituent un ensemble de normes et de principes à caractère non contraignant qui visent à faire que les entreprises adoptent une conduite professionnelle responsable dans des domaines tels que la protection de l'environnement, le travail, les droits de la personne et la lutte contre la corruption.

Le gouvernement canadien a créé un point de contact national (sous la forme d'un comité interministériel) afin de travailler en plus étroite collaboration avec les milieux d'affaires et les diverses parties prenantes pour mieux faire connaître les Principes directeurs de l'OCDE et de contribuer à la résolution des problèmes qui s'y rapportent. Les Principes directeurs de l'OCDE et d'autres codes et guides internationaux de pratiques exemplaires tels que le Contrat mondial de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) publiée par l'Organisation internationale du travail fournissent un cadre de référence commun aux entreprises pour leur permettre d'adopter des pratiques commerciales responsables.

La promotion de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) faite par le gouvernement s'appuie sur des initiatives en matière de RSE menées par le secteur privé et sur le fait que les entreprises reconnaissent de plus en plus les avantages qu'elles peuvent tirer de la RSE. En plus d'améliorer leur réputation et de leur donner un avantage concurrentiel, l'adhésion à des normes internationales en matière de RSE peut aider les entreprises à gérer les risques et leur montrer comment avoir des activités responsables sur les marchés émergents, où la faiblesse des structures de gouvernance peut être une source de préoccupations.

On trouvera plus d'information sur les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales dans le site Web du Point de contact national (www.ncp-pcn.gc.ca/menu-fr.asp) ou dans le site Web du Ministère (www.international.gc.ca/tma-naclsocial-fr.asp).



4 Ouverture sur l'Amérique du Nord

Accord de libre-échange nord-américain

Aperçu

Le 1^{er} janvier 2004 marquait le 10^e anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), et si l'on fait le bilan de ses retombées jusqu'à maintenant, il est évident que cet accord a bien servi le Canada. La valeur des échanges de marchandises entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA a presque doublé depuis 1994 et s'est fixée à 573,4 milliards de dollars en 2004. Grâce à l'ALENA, les producteurs canadiens arrivent plus facilement à réaliser leur plein potentiel en exerçant leurs activités sur un marché nord-américain plus grand, mieux intégré et plus efficace. L'accroissement de la production et de l'activité économique dans la région ont permis la création de nouveaux emplois mieux rémunérés pour les Canadiens. Les consommateurs ont aussi tiré avantage de l'intégration du marché et du renforcement de la concurrence en profitant

de prix plus avantageux et d'une plus vaste sélection de biens et de services de meilleure qualité.

Grâce à l'ALENA, le Canada a confirmé son statut de premier partenaire commercial des États-Unis. Les exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis ont affiché un taux de croissance annuel d'environ 8,5 % entre 1990 et 2004. Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique, notre autre partenaire de l'ALENA, ont atteint 16,4 milliards de dollars en 2004, de sorte que le Mexique est désormais la cinquième destination en importance des exportations canadiennes et la troisième source de nos importations. Du total des exportations de marchandises du Canada, 85,4 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Le commerce des services a aussi enregistré une hausse depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. En 2004, les échanges de services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, se sont élevés à environ 82 milliards de dollars, par rapport à 46 milliards de dollars en 1994 (soit un taux de croissance annuel moyen de 7,4 %). Depuis 1997, les échanges bilatéraux de services entre le Canada et le Mexique ont augmenté à un taux annuel composé de 9,5 % pour atteindre plus de 1,4 milliard de dollars. Notre commerce de services avec les États-Unis a totalisé 78 milliards de dollars en 2004, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Du total des exportations de services du Canada, environ 61 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

L'ALENA a également eu des répercussions positives sur l'investissement. Depuis 1994, l'investissement étranger direct au Canada a atteint une moyenne annuelle de près de 28,7 milliards de dollars par année, soit six fois la moyenne enregistrée au cours des trois années précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA, de 1991 à 1993. En 2003, l'investissement étranger direct au Canada a totalisé 358 milliards de dollars, dont plus de 63 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. L'investissement américain direct au Canada a en effet augmenté pour atteindre 228,4 milliards de dollars en 2003. Le volume de l'investissement direct canadien dans les pays partenaires de l'ALENA s'est aussi accru, pour atteindre, en 2003, 164,9 milliards de dollars aux États-Unis et 2,8 milliards de dollars au Mexique.

Les ententes passées au titre de cet accord demeureront un moyen efficace de renforcer les relations commerciales et économiques du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

Perspectives d'avenir

Les parties à l'ALENA continuent de chercher des occasions d'accroître le commerce et l'investissement entre leurs trois pays. Les travaux en cours visent la réduction des coûts de transaction liés à l'exportation dans la zone de l'ALENA.

Le 16 juillet 2004, la Commission du libre-échange s'est réunie à San Antonio, au Texas. À cette occasion, les ministres du Commerce ont évalué les progrès réalisés dans le cadre des initiatives en cours et ont convenu d'une série de mesures pratiques qui permettraient d'accroître davantage le commerce et l'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

En ce qui concerne les règles d'origine, par exemple, les ministres ont approuvé un projet visant à assouplir les règles d'origine applicables à une vaste gamme d'aliments, de produits de consommation et de produits industriels, comme le thé, les épices, les assaisonnements, la carraghénane (ingrédient alimentaire et industriel), les métaux précieux (or, argent, platine), les régulateurs de vitesse et leurs assemblages de circuits imprimés, les électroménagers (p. ex. les ventilateurs, les malaxeurs, les appareils de chauffage, les sèche-cheveux, les cafetières, les fours micro-ondes), les haut-parleurs, les thermostats, les jouets et certaines pièces d'équipement ou de machines. Les industries des trois pays membres de l'ALENA sont en faveur des changements proposés, qui allégeront les lourdeurs administratives et permettront aux producteurs de profiter d'une plus grande souplesse dans le choix des fournisseurs de composants utilisés dans la fabrication de leurs produits. L'effet de cet assouplissement des règles d'origine sur le commerce trilatéral devrait se chiffrer à plus de 20 milliards de dollars américains. Les mesures d'assouplissement des règles d'origine sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2005 au Canada et aux États-Unis. Elles prendront effet au Mexique à la suite de leur ratification par le Sénat mexicain.

De plus, les ministres ont demandé aux gouvernements des parties à l'ALENA de continuer à étudier les demandes d'assouplissement des règles d'origine de l'ALENA présentées par les consommateurs et les producteurs. Plus précisément, les ministres ont demandé à ce que l'on poursuive les travaux entrepris en ce qui concerne les domaines tels les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, les plastiques et le caoutchouc, les véhicules automobiles et leurs pièces, les chaussures et le cuivre, de même que tous les produits auxquels les trois parties à

l'ALENA appliquent un taux de droit de la nation la plus favorisée (NPF) de 0 %. Le 7 août 2004, le gouvernement a publié dans la *Gazette du Canada* un avis dans lequel il invitait les parties intéressées à présenter des nouvelles demandes de modification des règles d'origine de l'ALENA dans le cadre d'une approche dite à « deux volets ». Les gouvernements des parties examineront en outre les règles d'origine décrites dans les accords de libre-échange qu'ils ont négociés après l'entrée en vigueur de l'ALENA dans le but de déterminer si ces règles devraient être appliquées dans le cadre de l'ALENA.

On veut aussi s'assurer que l'ALENA continue de refléter la réalité commerciale actuelle de l'Amérique du Nord et de rendre les économies des trois pays membres plus concurrentielles. Par exemple, dans les industries du textile et du vêtement, les gouvernements cherchent des moyens de lutter contre les transbordements illégaux et d'accroître la compétitivité des industries nord-américaines, entre autres par le biais de l'évaluation cumulative croisée des dispositions relatives aux règles d'origine. Les parties à l'ALENA s'efforcent aussi de faciliter l'accès des gens d'affaires pour leur permettre de travailler dans n'importe lequel des trois pays qui sont parties à l'accord. En ce qui concerne l'investissement, le Canada continue à prendre des mesures en vue d'accroître la transparence et d'améliorer l'application du chapitre 11.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

Des différends surviennent inévitablement dans une relation commerciale et économique de grande envergure comme celle qui existe aux termes de l'ALENA. Lorsque les parties ne peuvent résoudre leurs conflits au cours de discussions informelles au sein des comités et des groupes de travail appropriés, ou par le biais d'autres formules de consultation, l'ALENA prévoit des procédures de règlements des différends rapides et efficaces.

Le chapitre 20 de l'ALENA comprend des dispositions relatives à la prévention ou au règlement des différends sur l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions liées aux recours commerciaux traitées au chapitre 19. Ce dernier permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs. Des dispositions particulières en matière

de règlement des différends ont également été adoptées pour les questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre le 1^{er} novembre 2003 et le 1^{er} novembre 2004, un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 de l'ALENA a entrepris l'examen d'une décision prise par des organismes canadiens relativement à des produits mexicains. Cet examen n'est pas terminé. La décision portait sur la détermination de préjudice concernant les stores vénitiens et les lattes de bois fabriqués au Mexique ou exportés à partir de ce pays. Au cours de la même période, l'affaire relative à la détermination de dumping quant à certains opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique a été réglée.

Au cours de la même période, deux demandes d'examen par un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 ont été présentées concernant des décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens, dont une concernant le blé de force roux de printemps (préjudice) et l'autre concernant le magnésium pur et ses alliages (droits compensateurs). Toujours entre novembre 2003 et novembre 2004, huit examens concernant des décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens étaient en cours. Ces affaires mettaient en cause des produits tels que le magnésium, l'acier ordinaire, le bois d'œuvre résineux, les tiges de fil d'acier, le blé dur et le blé de force roux de printemps. Une affaire portant sur le magnésium pur a été menée à terme et une autre portant sur la détermination de dumping concernant les tiges de fil d'acier a été retirée. Au cours de cette même période, six décisions ont été rendues par des groupes spéciaux à la suite de l'examen de différends portant sur le magnésium, l'acier ordinaire et le bois d'œuvre résineux.

Par ailleurs, une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Canada et portant sur le bois d'œuvre résineux provenant du Canada a été engagée et est toujours en cours. Une autre procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Canada et portant sur le magnésium pur a été menée à terme lorsque le Comité de contestation extraordinaire a rendu sa décision.

Comme l'a fait valoir le Canada à la réunion de la Commission de juillet 2004, les ministres du Commerce ont reconnu le bien-fondé des dispositions de l'ALENA relatives au règlement des différends et réaffirmé leur engagement à l'égard de l'application intégrale de ces

dispositions. De plus, le Canada ne manque jamais une occasion de rappeler à ses partenaires de l'ALENA qu'il y va de l'intérêt des trois États parties de faire en sorte que les décisions des comités spéciaux soient respectées et appliquées comme il se doit si l'on veut protéger l'intégrité de l'Accord. Le premier ministre Martin a réitéré ce message auprès du président Bush lors de leur rencontre du 30 novembre 2004. Le premier ministre et le président ont convenu que les gouvernements devraient étudier le chapitre 19 (Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs) pour s'assurer de son bon fonctionnement.

Normes et mesures connexes

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec ses partenaires de l'ALENA, plus particulièrement dans le cadre du Comité des mesures normatives de l'ALENA. Le Canada pense qu'il faut réduire au minimum le fardeau réglementaire national qui pèse sur l'industrie étant donné l'intégration de plus en plus poussée du marché nord-américain.

Le rapport du Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente publié récemment souligne l'importance de la coopération internationale au sujet de la réglementation afin de construire une économie compétitive. Il est généralement admis que les différences de réglementation doivent être minimisées pour augmenter la compétitivité du Canada dans le marché global.

Les sous-comités sectoriels de l'ALENA (les automobiles, les transports terrestres, les télécommunications et les textiles) sont également des tribunes de coopération trilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Des progrès ont été accomplis dans ces sous-comités. Par exemple, un mémorandum d'entente est presque terminé par rapport à l'usage des symboles d'entretien pour les biens textiles et les vêtements. Le Comité est un excellent cadre pour le développement approfondi de la coopération au sujet de la réglementation.

Le Canada cherche également à accroître le dialogue bilatéral aux niveaux provincial et des États afin de favoriser les activités de coopération dans le domaine de l'élaboration des normes et des règlements.

En fournissant des efforts de collaboration soutenus avec les États-Unis et le Mexique, le Canada continuera d'encourager et de faciliter l'adoption de normes et de mesures connexes compatibles, y compris l'élaboration et l'usage de normes facultatives pour le marché nord-américain,

en tant que substituts aux exigences réglementaires nationales. La réussite de ces efforts exercerait des répercussions positives sur notre commerce trilatéral.

États-Unis

Aperçu

On peut difficilement surestimer l'importance de la relation commerciale qui existe entre le Canada et les États-Unis. Le Canada est le principal acheteur de produits américains et le plus important fournisseur des États-Unis, et vice-versa. Cette relation est donc d'une importance primordiale pour le Canada. Le Canada et les États-Unis se classent au premier rang mondial pour l'importance de la circulation de biens, de services, de personnes et de capitaux qui transitent d'un pays à l'autre, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour leur frontière commune se chiffrant à environ 1,8 milliard de dollars.

Entre 1994 et 2004, le commerce bilatéral de marchandises a crû à un taux annuel composé d'environ 6 %. En 2004, les exportations canadiennes de marchandises à destination des États-Unis se sont chiffrées à 352 milliards de dollars, et les importations canadiennes en provenance des États-Unis, à 250 milliards de dollars. Au total, environ 79 % des exportations canadiennes de marchandises et services sont destinées au marché américain, et ces exportations sont équivalentes à 30 % du PIB du Canada. En 2003, les exportations canadiennes de services à destination des États-Unis ont totalisé 36 milliards de dollars, et les importations canadiennes de services en provenance des États-Unis se sont chiffrées à 41,8 milliards de dollars.

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) en 1989, le commerce bilatéral entre ces deux pays a plus que triplé. En outre, depuis le 1^{er} janvier 1998, presque tous les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont effectués en franchise de droits, ce qui a favorisé le commerce et l'investissement entre ces deux partenaires commerciaux. L'investissement américain direct au Canada est passé d'environ 80 milliards de dollars en 1989 à plus de 228 milliards de dollars en 2003, tandis que l'investissement direct canadien aux États-Unis est passé de quelque 57 milliards de dollars à près de 165 milliards de dollars au cours de la même période.

La visite du président George W. Bush au Canada, en novembre 2004, était particulièrement importante pour les intérêts du Canada. Au cours de sa visite, le premier ministre Martin et le président Bush se sont engagés à resserrer leur coopération en Amérique du Nord et dans le monde. Ils ont convenu d'unir leurs efforts pour promouvoir les priorités canado-américaines et poursuivre leur étroite coopération avec le Mexique dans les dossiers d'intérêt trilatéral. Ils ont en outre annoncé la création d'un nouveau partenariat qui donnera lieu à un programme visant à accroître la sécurité, la prospérité et la qualité de vie de leurs concitoyens. Le président du Mexique, M. Vicente Fox, appuie fortement ce nouveau partenariat et s'est engagé à coopérer avec le Canada et les États-Unis dans les dossiers d'intérêt trilatéral.

Comme première étape dans le cadre de ce nouveau partenariat, le premier ministre Martin et le président Bush ont convenu d'accélérer leurs efforts visant à assouplir les règles d'origine, d'adopter des approches conjointes en matière de partenariats et de normes consensuelles et de mettre en place des réglementations favorisant une plus grande efficacité et une meilleure compétitivité tout en améliorant la santé et la sécurité. Le Canada et les États-Unis renforceront aussi leurs efforts communs dans le cadre de l'Accord sur la frontière intelligente, pour sécuriser la circulation des personnes et des biens en Amérique du Nord et garder leur frontière ouverte au commerce, mais fermée au terrorisme. Le 23 mars 2005, les dirigeants de l'ALENA se sont rencontrés à Waco au Texas et ont annoncé le partenariat pour la sécurité et la prospérité de l'Amérique du Nord. Ce partenariat s'appuie sur l'initiative du nouveau partenariat et constitue un effort trilatéral pour accroître la sécurité, la prospérité et la qualité de vie des Nord-américains. Cette initiative est basée sur le principe que notre sécurité et notre prospérité sont interdépendantes et complémentaires et elle reflètera notre croyance commune dans la liberté, les occasions économiques et les institutions et les valeurs démocratiques fortes. Ce partenariat aidera aussi à consolider nos actions au sein d'un cadre nord-américain afin d'affronter les défis liés à la sécurité et à l'économie tout en favorisant l'atteinte du plein potentiel de nos peuples.

Le premier ministre Martin et le président Bush ont également convenu d'élargir les perspectives économiques de leurs entreprises en les rendant plus compétitives sur le marché mondial. L'économie d'aujourd'hui peut de plus en plus être représentée par un modèle dans lequel la conception et la production

PROMOTION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT

Les exportateurs canadiens ont accès à des débouchés dans pratiquement tous les secteurs. Pour les aider à exploiter ces possibilités, la composante Commerce international du Ministère des Affaires et du Commerce international (MAECI [CI]) favorise l'accès aux marchés pour les petites et moyennes entreprises, et s'attache plus particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché américain. L'initiative ExportUSA, qui comprend les programmes Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), CONTACT EXPORTS et Export É.-U., a remporté un franc succès à cet égard et a permis d'aider plus de 20 000 entreprises à faire leur entrée sur le marché américain depuis 1984. Le gouvernement du Canada encourage également les exportateurs canadiens qui ont réussi à percer dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir plus de renseignements, nous vous invitons à consulter le site Web du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les relations canado-américaines (www.can-am.gc.ca).

Le gouvernement cherche également à attirer et à accroître l'investissement en provenance des États-Unis, et à encourager les partenariats technologiques avec des entreprises américaines. Il entend promouvoir l'investissement grâce à une approche plus intégrée et plus sectorielle, qui s'appuie sur la coopération entre le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et les ministères et organismes qui sont leurs partenaires. À la suite du lancement de l'Initiative de représentation accrue par le gouvernement du Canada en septembre 2003, des missions commerciales visant la conclusion de partenariats technologiques — dans des domaines tels que la nanotechnologie, la photonique, les piles à hydrogène, les instruments médicaux et les produits de sécurité — sont organisées et mises en œuvre conjointement avec huit partenaires dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue.

Aux États-Unis, les marchés de bon nombre d'États sont comparables à ceux de bien des pays industrialisés. De fait, le produit intérieur brut (PIB) de tous les États américains, y compris Hawaï et l'Alaska, sont comparables aux PIB de certains pays. Les membres du Cabinet du gouvernement canadien et d'autres hauts fonctionnaires du Canada demeurent en communication constante avec des interlocuteurs américains clés pour faciliter l'établissement de relations entre les autorités politiques et des chefs d'entreprises. Ces initiatives permettent de promouvoir les intérêts canadiens et de souligner l'attrait que représente le Canada pour les investisseurs.

Pour témoigner de l'importance de la relation entre nos deux pays, un nouveau comité permanent du Cabinet sur les relations canado-américaines présidé par le premier ministre a été créé pour instituer une nouvelle approche intégrée de nos relations à l'échelle des gouvernements. Un Secrétaire parlementaire du premier ministre (Canada-États-Unis) a également été nommé et jouera un rôle important dans l'élaboration des politiques.

sont gérées d'un point de vue international et où les importations, alimentées en partie par l'investissement direct à l'étranger, sont des intrants essentiels aux exportations. Étant donné le degré d'intégration élevé des industries canadiennes et américaines, le Canada et les États-Unis doivent travailler de concert pour renforcer la compétitivité de l'Amérique du Nord au sein de cette nouvelle économie d'approvisionnement international.

Bien que la très grande majorité (96 %) des marchandises échangées par le Canada et les États-Unis chaque jour soient admises en franchise de droits, la relation commerciale entre les deux pays n'est pas sans obstacle. Étant donné l'importance des échanges commerciaux entre ces deux pays, il n'est pas étonnant que des différends

surviennent parfois. Un faible nombre de ces différends inquiète particulièrement le Canada, incluant ceux sur le bois d'œuvre résineux et l'amendement Byrd. Ces irritants ont des effets défavorables des deux côtés de la frontière.

De plus en plus, les entreprises canadiennes, américaines et mexicaines exploitent des chaînes d'approvisionnement et des réseaux de distribution qui s'étendent sur l'ensemble du continent. Environ le tiers des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont des échanges internes, c'est-à-dire des échanges entre deux succursales d'une même entreprise. Le gouvernement du Canada entend faire tout en son pouvoir pour respecter et approfondir cette relation commerciale.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- À l'occasion de la visite du président Bush à Ottawa, le 30 novembre 2004, le premier ministre Martin et le président Bush ont annoncé la création d'un nouveau partenariat qui donnera lieu à un programme visant à accroître la sécurité, la prospérité et la qualité de vie de leurs concitoyens.
- Le 17 décembre 2004, la vice-première ministre du Canada, l'honorable Anne McLellan, et le secrétaire de la Sécurité intérieure (Secretary of Homeland Security), M. Tom Ridge, ont annoncé un cadre de référence pour l'établissement d'un site de prédédouanement complet au poste de douane du Peace Bridge reliant Fort Erie et Buffalo. Étaient aussi annoncés l'élargissement du programme de prédédouanement aérien afin d'inclure l'aéroport d'Halifax, l'achèvement des règlements pour la mise en œuvre de l'accord sur les tiers pays sûrs et la poursuite de l'élaboration du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES).
- Au même moment, le Canada s'est engagé à collaborer avec les États-Unis dans le cadre de la Container Security Initiative (Initiative de la sécurité des conteneurs), en assignant entre autres des agents de l'Agence des services frontaliers du Canada à des ports maritimes étrangers au plus tard en avril 2005, pour aider au ciblage et à la vérification des conteneurs d'expédition en route vers une destination nord-américaine.
- Le 30 novembre 2004, le projet pilote NEXUS Air a été mis en œuvre à l'aéroport international de Vancouver. Ce projet, qui fait appel à des technologies biométriques et s'adresse aux citoyens et résidents permanents du Canada et des États-Unis, accélère les formalités de douane et d'immigration.
- Le Canada et les États-Unis vont aussi de l'avant pour l'ouverture de centres d'inscription urbains du programme NEXUS (NEXUS Urban Enrollment Centres) à Seattle, Washington, et à Vancouver, en Colombie-Britannique.
- Dans le but de favoriser l'expansion du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES), on a ouvert deux nouvelles voies réservées EXPRES : la première, le 20 octobre 2004, au poste frontalier de Pacific Highway (Colombie-Britannique/Blaine (Washington)) vers le sud seulement, et la seconde, le 1^{er} novembre 2004, au poste frontalier du Ambassador Bridge à Windsor/Detroit, dans les deux directions. Le programme EXPRES est maintenant en place dans les

12 postes frontaliers par lesquels transitent les volumes les plus considérables de marchandises.

- Le 7 novembre 2004, l'Administration des aliments et drogues des États-Unis (FDA – U.S. Food and Drug Administration) a annoncé qu'elle appliquerait dorénavant pleinement la règle finale provisoire visant les avis préalables et l'enregistrement en vertu de la Loi sur le bioterrorisme. L'entrée en vigueur graduelle de la règle finale provisoire avait commencé le 12 décembre 2003, la FDA et l'Agence des douanes et de la protection des frontières (CBP – Customs and Border Protection Agency) ayant tenu compte de nombreuses observations formulées par le Canada au moment de l'élaboration des règlements. La FDA a en outre réalisé des activités de renseignement et de sensibilisation à l'intention des protagonistes de l'industrie.
- Des missions commerciales visant la conclusion de partenariats technologiques – dans des domaines tels que la nanotechnologie, la photonique, les piles à hydrogène, les instruments médicaux et les produits de sécurité – ont été organisées et mises en œuvre conjointement avec huit partenaires dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue.
- Le Canada et les États-Unis ont convenu d'élaborer un projet pilote permettant l'expédition de l'alcool industriel et de l'alcool combustible produit au Canada directement aux clients américains. Auparavant, ces produits devaient être expédiés à une usine américaine de fabrication d'eau-de-vie distillée, ou la taxe d'accises devait être payée au moment de l'entrée du produit aux États-Unis.
- Le 17 août 2004, les États-Unis devenaient le premier partenaire commercial du Canada à retirer les mesures de restrictions commerciales liées à la grippe aviaire contre la Colombie-Britannique.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'œuvrer en faveur de l'élimination des droits de douane s'appliquant au bois d'œuvre résineux canadien exporté aux États-Unis.
- Continuer d'inciter les États-Unis à abroger l'amendement Byrd, qui contrevient aux règles de l'OMC.
- En ce qui a trait à l'ESB, travailler avec l'administration des États-Unis afin d'assurer l'accès aux marchés pour les animaux vivants et les autres produits par le biais de la mise en œuvre des règles finales publiées en janvier 2005.

- Travailler avec l'administration des États-Unis à l'élaboration d'une deuxième série de règles permettant le retour à la normale complet des échanges commerciaux et donnant accès aux animaux et aux produits non couverts par les règles de janvier 2005.
- Poursuivre la mise en œuvre du Plan d'action pour une frontière intelligente entre le Canada et les États-Unis afin de créer une frontière efficace et sécuritaire ouverte au commerce mais fermée aux terroristes.
- Continuer d'œuvrer en faveur de l'élimination des droits de douane sur le blé canadien exporté aux États-Unis.
- Continuer de collaborer avec les protagonistes de l'industrie porcine canadienne et les gouvernements provinciaux afin de défendre les intérêts des exportateurs de porcs dans le cadre de l'enquête menée par le département américain du Commerce en ce qui concerne les droits compensateurs imposés sur les porcs vivants.
- Approfondir les occasions d'améliorer la collaboration avec les États-Unis en matière de réglementation.
- Veiller à ce que les États-Unis mettent en vigueur le Farm Act [législation sur l'agriculture] en conformité avec les engagements qu'ils ont contractés devant l'OMC en matière de soutien national et continuer d'inciter les États-Unis à éliminer complètement les nouvelles exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes (programme COOL).
- Continuer d'observer les changements apportés aux règlements sur l'électricité et à la loi sur l'énergie en vue de s'assurer que toutes les normes de sécurité en matière d'électricité sont établies conjointement par les autorités canadiennes et américaines.
- Poursuivre les efforts de sensibilisation visant à faire comprendre au gouvernement américain que les dispositions discriminatoires prises au niveau des États sur la quantité minimale d'énergie renouvelable vont à l'encontre de nos objectifs communs en matière d'environnement et de sécurité énergétique.
- Continuer à travailler de concert avec les services d'immigration des États-Unis et les entreprises canadiennes, et continuer de participer au Groupe de travail sur l'admission temporaire de l'ALENA en vue d'améliorer le mouvement transfrontalier des gens d'affaires.
- Continuer d'inciter le gouvernement américain à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains.
- Continuer d'inciter l'Agence des douanes et de la protection des frontières (CBP) et l'Administration des aliments et drogues (FDA) des États-Unis à adopter une approche plus uniforme pour l'établissement et la mise en place des mesures de préavis pour les expéditions qui entrent aux États-Unis, afin d'éviter toute perturbation inutile des échanges commerciaux.
- Continuer de surveiller l'incidence de la Loi sur le bioterrorisme sur les exportations canadiennes, et inciter la FDA et la CBP à harmoniser leurs règlements visant les avis préalables, de façon à éviter les obstacles non nécessaires au commerce.
- Continuer d'exercer des pressions auprès de divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales.
- Continuer de s'opposer à l'application extra-territoriale des lois et des réglementations américaines.
- Continuer d'élargir notre réseau de représentation aux États-Unis pour renforcer nos engagements stratégiques à l'égard des questions liées au commerce et à l'investissement.
- Continuer d'observer attentivement les mesures importantes qui sont susceptibles de fausser les échanges et les décisions en matière d'investissement sur le marché nord-américain, et réagir à ces mesures au besoin.
- Continuer de travailler au sein du Groupe de travail sur les règles d'origine de l'ALENA afin de réduire les coûts liés aux règles d'origine pour les échanges de biens entre le Canada et les États-Unis pour des secteurs tels que les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, les plastiques et le caoutchouc, et les véhicules moteurs.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bois d'œuvre résineux

L'industrie du bois d'œuvre résineux se classe parmi les plus importants exportateurs du Canada; en 2003, le Canada a exporté plus de 21 milliards de pieds-planche de bois d'œuvre à destination des États-Unis, ces exportations se chiffrant à près de 9 milliards de dollars canadiens.

En mai 2002, à l'issue d'une enquête sur le dumping et d'une enquête sur l'octroi de subventions menées par le département du Commerce des États-Unis, et après que la

Commission du commerce international des États-Unis (ITC – U.S. International Trade Commission) eut déterminé qu'il y avait « menace de préjudice », les États-Unis ont imposé des droits sur les importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. Entre mai 2002 et décembre 2004, les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux étaient sujettes à des taux de dépôt en espèces de 27,22 %. Depuis le 20 décembre 2004, lorsque les résultats de la première revue administrative des droits américains ont pris effet, ces exportations ont été assujetties à des taux de dépôt en espèces de 20,15 %. Les droits payés totalisent maintenant plus de 4 milliards de dollars canadiens.

Le gouvernement du Canada, les provinces et l'industrie canadienne du bois d'œuvre résineux suivent une stratégie sur deux fronts pour résoudre ce conflit : 1) des procédures judiciaires sous la forme de contestations des droits imposés par les États-Unis en vertu de l'ALENA, de l'OMC et à la Cour du commerce international (Court of International Trade – CIT) des États-Unis; et 2) des négociations avec l'administration fédérale américaine visant à s'entendre sur une solution durable. Le 30 novembre 2004, le premier ministre Martin et le président Bush se sont entendus sur la nécessité de résoudre ce différend.

Le gouvernement du Canada, les provinces et l'industrie sont engagés dans la recherche d'une solution durable à ce différend et, en ce sens, le Canada demeure ouvert à toute possibilité de nouvelles discussions. Le ministre du Commerce international, Jim Peterson, et les représentants du gouvernement fédéral ont entretenu des contacts réguliers avec leurs homologues américains tout au long de 2004. En janvier et en février 2005, les représentants des gouvernements fédéral et provinciaux ont rencontré des représentants américains et ont amorcé des discussions exploratoires afin de déterminer la faisabilité de la reprise des négociations et, le cas échéant, sur quelles bases. Le Canada poursuivra les discussions avec les États-Unis en vue de résoudre ce différend pour les meilleurs intérêts du Canada.

Tant que ce différend ne sera pas réglé de façon satisfaisante, le Canada continuera de contester, en vertu de l'ALENA, de l'OMC et du CIT, la détermination de dumping, de subventions et de préjudice des États-Unis. Les contestations de la détermination de préjudice en vertu de l'ALENA et de l'OMC demeurent les principaux défis du Canada d'ordre juridique, car si on conclut qu'il n'y avait pas menace de préjudice, les droits compensateurs et les droits antidumping devront être éliminés. En

octobre 2004, le groupe spécial de l'ALENA chargé d'étudier la question du préjudice a confirmé la détermination négative de menace de préjudice de l'ITC. Cependant, le 24 novembre 2004, le représentant américain au Commerce a demandé qu'un Comité de contestation extraordinaire (CCE) soit formé afin de passer en revue la procédure d'examen du groupe spécial de l'ALENA qui s'est penché sur la détermination de menace de préjudice de l'ITC. Le CCE devrait rendre sa décision au printemps 2005. Si la décision du CCE est favorable au Canada, les États-Unis devront révoquer les ordonnances d'imposition de droits et rembourser avec intérêts les droits payés jusqu'à maintenant.

En mars 2004, à la suite d'une contestation par le Canada, un groupe spécial de l'OMC a rendu une décision selon laquelle la détermination de menace de préjudice originale de l'ITC était non conforme aux obligations en matière de commerce international des États-Unis. Le 24 novembre, l'ITC a émis une nouvelle détermination pour se conformer à la décision du groupe spécial de l'OMC, tout en maintenant sa détermination originale de menace de préjudice. Un organe de conformité de l'OMC a été établi afin d'évaluer la conformité de la nouvelle détermination de l'ITC par rapport à la décision du groupe spécial de l'OMC. Le Canada a aussi demandé l'autorisation de prendre des mesures de rétorsion contre les États-Unis d'un montant de 4,25 milliards de dollars. Les mesures de rétorsion ne seront considérées que si le Canada obtient du succès dans sa vérification de conformité. Finalement, le Canada conteste devant l'ALENA la nouvelle détermination de préjudice.

De plus, les États-Unis procèdent chaque année à une révision administrative des ordonnances d'imposition de droits antidumping et compensateurs. Dans le cadre de cette révision, les États-Unis examinent les droits antidumping et compensateurs imposés au cours des périodes précédentes et déterminent les taux de dépôt en espèces pour les expéditions à venir. Le 14 décembre 2004, le département du Commerce a publié les résultats finaux de ses premières révisions administratives et a décidé de ramener le total des droits antidumping et compensateurs de 27,22 % à 20,15 %. Les taux résultant des revues administratives ont pris effet le 20 décembre 2004 comme taux de dépôt en espèces pour les exportateurs canadiens. Le 19 janvier 2005, le Canada a demandé la révision de la revue administrative des droits antidumping à la CIT des États-Unis par un groupe d'experts de l'ALENA. Le 30 juin 2004, le département du Commerce

a initié les deuxièmes revues des droits antidumping et compensateurs pour les envois de bois faits au cours de la période 2003-2004.

Le gouvernement fédéral continue de travailler avec les provinces, les intervenants de l'industrie, les missions aux États-Unis et les alliés américains pour faire la promotion d'une résolution durable de ce différend. Le gouvernement et ses partenaires dans la promotion des intérêts canadiens aux États-Unis désirent faire contrepoids au lobby américain du bois d'œuvre et, pour ce faire, ont cherché l'appui du secteur américain de la construction immobilière, des organisations de l'industrie et des consommateurs, ainsi que des législateurs de différents États et des membres du Congrès influents. Les efforts de promotion des intérêts canadiens met en évidence les effets négatifs que ce différend commercial a sur l'économie américaine, l'importance pour les États-Unis de respecter leurs obligations liées à l'ALENA et les bénéfices d'une économie nord-américaine intégrée. Le Canada et ses alliés ont utilisé toutes les occasions, aussi bien au niveau local que fédéral, pour disséminer leur message de promotion des intérêts liés au bois d'œuvre. Des alliés tels que l'Association américaine des constructeurs de maison (United States National Association of Home Builders – NAHB), Home Depot et les Consommateurs pour des maisons abordables (Consumers for Affordable Houses – ACAH), qui représentent plus de 95 % des utilisateurs et consommateurs américains de bois d'œuvre, ont joué un rôle important et ce, depuis longtemps, dans la transmission du message de défense des intérêts lié au bois d'œuvre auprès de l'administration américaine, du Congrès et des médias.

Le gouvernement du Canada est sensibilisé aux incidences du différend sur l'industrie forestière et sur les communautés canadiennes qui en dépendent et a mis à la disponibilité des travailleurs forestiers, de leur communauté et de l'industrie des programmes fédéraux d'aide s'élevant à 356 millions de dollars. Parmi ces mesures, citons les fonds mobilisés pour les travailleurs déplacés en vertu de programmes élargis de l'assurance-emploi, les activités de renforcement des capacités des communautés, les initiatives visant à rendre l'industrie plus compétitive, les programmes de recherche-développement et le financement d'un consortium de recherche sur la forêt boréale.

Le gouvernement du Canada maintient en tête de ses priorités en matière d'accès aux marchés l'objectif d'accès sans restrictions au marché américain du bois d'œuvre résineux canadien.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce du Canada de la découverte d'un premier cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) le 20 mai 2003, les États-Unis ont interdit l'importation de ruminants et de produits de viande de ruminants en provenance du Canada. Les États-Unis sont notre principal marché d'exportation pour les bovins et la viande bovine. D'autres produits ont également été touchés par l'interdiction, soit le bison, le mouton et la chèvre.

Le 8 août 2003, les États-Unis ont annoncé leur décision de rouvrir la frontière au bœuf désossé provenant d'animaux de moins de 30 mois et à certains autres produits carnés en provenance du Canada. De plus, le 4 novembre 2003, le département américain de l'Agriculture (USDA) a annoncé l'élaboration d'un processus d'établissement de règles en vue de permettre l'importation d'animaux vivants et d'autres produits d'origine animale.

Le 4 janvier 2005, le département de l'Agriculture a publié sa règle définitive pour permettre l'accès d'animaux vivants et d'autres produits d'origine animale dans le Registre fédéral des États-Unis devant entrer en vigueur le 7 mars 2005. L'application de la règle permettra l'accès de bovins sur pied et de bisons de moins de 30 mois destinés à l'abattage immédiat ou à l'engraissement et à l'abattage des bêtes avant qu'elles n'aient atteint l'âge de 30 mois; de moutons et de chèvres de moins de 12 mois destinés à l'abattage immédiat ou à l'engraissement et à l'abattage des bêtes avant qu'elles n'aient atteint l'âge de 12 mois; de la viande et des carcasses provenant de bovins de moins de 30 mois dont aura été retiré le matériel à risque spécifié (MRS); de la viande et des carcasses de moutons et de chèvres provenant d'animaux de moins de 12 mois; et de certains autres produits de viande. La règle de janvier ne permet pas l'accès pour des bovins sur pied de plus de 30 mois destinés à l'abattage immédiat ou à d'autres exploitations (p. ex. la reproduction ou l'industrie laitière). L'accès pour d'autres produits fera l'objet d'une règle subséquente.

À l'origine, la règle devait permettre, au moment de son entrée en vigueur le 7 mars, l'accès pour la viande bovine sans égard à l'âge de l'animal. Cependant, le 9 février 2005, le secrétaire américain à l'Agriculture annonçait un report du délai pour permettre l'importation de viande provenant d'animaux de 30 mois ou plus. Il indiquait du même coup avoir demandé à ses hauts fonctionnaires de faire diligence dans l'élaboration d'un plan en vue de permettre l'importation d'animaux âgés de 30 mois et plus destinés à l'abattage et de viande de bœuf provenant

d'animaux de 30 mois et plus comme prochaine étape dans la reprise des échanges. Ces importations seront traitées dans une règle subséquente.

Le 10 janvier 2005, le Fonds pour l'action légale des ranchers et éleveurs de l'association des Éleveurs unis d'Amérique (Ranchers-Cattlemen Action Legal Fund, United Stockgrowers of America – R-CALF) a entamé une poursuite au niveau de la Cour de district des États-Unis (U.S. District Court) pour obtenir une injonction déclarant la règle illégale et empêchant l'importation de bovins canadiens et de leurs produits. Le 31 janvier 2005, R-CALF a demandé une injonction préliminaire afin d'empêcher l'USDA de mettre en œuvre la règle de janvier jusqu'à ce que la légitimité de cette règle soit étudiée en entier par la Cour. Cette injonction a été accordée le 2 mars 2005, et demeurera en vigueur jusqu'à ce que la Cour de district des États-Unis entende les arguments légaux de la poursuite de R-CALF, ou jusqu'à ce que l'injonction soit rejetée en appel.

Grippe aviaire

À la suite de l'annonce de l'Agence canadienne d'inspection des aliments le 9 mars 2004 d'un cas de grippe aviaire hautement pathogène dans la vallée du Fraser, en Colombie-Britannique, les États-Unis ont imposé des mesures contre les produits de volaille de la Colombie-Britannique. D'autres partenaires commerciaux du Canada ont aussi imposé des mesures contre la Colombie-Britannique, et dans certains cas contre le Canada en entier. Le 17 août 2004, les États-Unis devenaient le premier partenaire commercial du Canada à retirer les mesures de restrictions commerciales liées à la grippe aviaire contre la Colombie-Britannique.

Questions systémiques liées aux recours commerciaux

Le Canada continue de surveiller de près l'évolution de la politique américaine au chapitre des recours commerciaux afin de s'assurer que les nouvelles règles adoptées et les réglementations existantes mises en œuvre par les États-Unis sont conformes à leurs obligations commerciales internationales. À cet égard, le Canada continue de présenter des observations précises au sujet de la clarification des pratiques du département américain du Commerce relatives à l'établissement des droits. Ces éléments pourraient avoir des conséquences hautement préjudiciables pour de nombreux exportateurs canadiens

dans le cadre d'enquêtes futures sur les droits antidumping. Le Canada a aussi présenté des observations au sujet de nouvelles procédures de certification proposées par les États-Unis pour les enquêtes sur les droits compensateurs. Le gouvernement du Canada a présenté des observations aux autorités américaines chargées de faire enquête sur l'opportunité d'adopter des recours commerciaux contre certains produits canadiens. Par exemple, il a formulé des réponses élaborées et présenté des observations relativement à l'enquête menée par le département du Commerce des États-Unis à propos des programmes concernant les porcs vivants canadiens (plus de détails sur ce dossier dans les pages qui suivent). De plus, le gouvernement continue de suivre l'évolution des différends concernant des produits canadiens en vertu du chapitre 19 (Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs) de l'ALENA. Il a défendu les intérêts du Canada dans le cadre de la procédure de contestation extraordinaire infructueuse entamée par les États-Unis relativement à la décision du groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 de l'ALENA, qui ordonnait au département du Commerce d'éliminer les droits antidumping appliqués au magnésium pur provenant du Canada.

Comme l'a fait valoir le Canada à la réunion de la Commission de juillet 2004, les ministres du Commerce ont reconnu le bien-fondé des dispositions de l'ALENA relatives au règlement des différends et réaffirmé leur engagement à l'égard de l'application intégrale de ces dispositions. De plus, le Canada ne manque jamais une occasion de rappeler à ses partenaires de l'ALENA qu'il y va de l'intérêt des trois États parties de faire en sorte que les décisions des comités spéciaux soient respectées et appliquées comme il se doit si l'on veut protéger l'intégrité de l'Accord. Le premier ministre Martin a réitéré ce message auprès du président Bush lors de leur rencontre du 30 novembre 2004. Le premier ministre et le président ont convenu que les gouvernements devraient étudier le chapitre 19 (Examen et règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs) pour s'assurer de son bon fonctionnement.

Amendement Byrd

Le 28 octobre 2000, le président Clinton a donné force de loi à la Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act, 2001 [loi de 2001 sur les crédits alloués à l'agriculture, au développement rural, à l'Administration des aliments et

drogues et aux organismes connexes] dont fait partie la Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention (amendement Byrd). En vertu de l'amendement Byrd, les droits antidumping et compensateurs versés sont distribués aux protagonistes des industries qui ont appuyé les demandes présentées pour qu'une enquête soit menée en vue de l'imposition de droits antidumping ou compensateurs. Avant l'entrée en vigueur de l'amendement Byrd, les droits versés étaient remis au Trésor américain.

Le Canada estime, et l'OMC est de la même opinion, que ces paiements sont incompatibles avec les obligations des États-Unis découlant des accords de l'OMC qui régissent les droits antidumping et les subventions. En effet, ces paiements constituent un recours contre des mesures de dumping ou des subventions préjudiciables qui ne sont pas prévus dans ces accords. L'amendement Byrd permet donc aux producteurs américains de profiter d'une double mesure corrective, parce qu'ils bénéficient non seulement de l'imposition de droits antidumping et compensateurs sur les importations concurrentes, mais aussi de versements directs du gouvernement des États-Unis lorsque celui-ci leur distribue ces droits. Les exportations canadiennes sont donc frappées d'une double pénalité en raison de l'adoption de recours commerciaux par les États-Unis. En outre, l'amendement Byrd incite les entreprises américaines à demander l'imposition de droits antidumping et compensateurs, au détriment des intérêts des exportateurs canadiens. En conséquence, de concert avec dix autres membres de l'OMC (l'Australie, le Brésil, le Chili, la Corée du Sud, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, le Mexique, la Thaïlande et l'Union européenne), le Canada a contesté, avec succès, l'amendement Byrd devant l'OMC.

Les États-Unis ont obtenu un délai de 11 mois (jusqu'au 27 décembre 2003) pour se conformer à la décision de l'OMC. Ce pays ayant omis de s'y conformer, le 26 janvier 2004, le Canada, ainsi que le Brésil, le Chili, la Corée du Sud, l'Inde, le Japon, le Mexique et l'Union européenne ont demandé l'autorisation d'appliquer des mesures de rétorsion à l'encontre des États-Unis afin de protéger leurs droits découlant des accords de l'OMC. Les États-Unis ont contesté cette demande, et un processus d'arbitrage de sept mois a été entamé. Le 31 août 2004, l'arbitre de l'OMC a autorisé les plaignants membres de l'OMC à appliquer des mesures de rétorsion d'une valeur équivalant à au plus 72 % de la somme versée sur leurs exportations respectives. Ce coefficient a été obtenu au moyen d'un modèle économique conçu par l'OMC pour

mesurer l'effet de l'amendement Byrd sur les partenaires commerciaux des États-Unis. Enfin, le 26 novembre 2004, l'OMC a donné au Canada l'autorisation finale d'appliquer des mesures de rétorsion à l'encontre des États-Unis, qui n'avaient toujours pas révoqué l'amendement Byrd. Les autres plaignants membres de l'OMC ont aussi reçu l'autorisation d'appliquer des mesures de rétorsion.

En réponse au refus répété des États-Unis de révoquer l'amendement Byrd, le gouvernement du Canada a lancé, le 23 novembre 2004, une campagne de consultations publiques au sujet de la liste des produits susceptibles de faire l'objet de mesures de rétorsion. Ces consultations, qui ont généré des réponses provenant de multiples parties intéressées, se sont terminées le 20 décembre 2004. Le gouvernement du Canada étudie présentement ces commentaires et prendra une décision à ce sujet le plus rapidement possible. Pour plus de détails à propos de l'amendement Byrd, consultez le site Web du Ministère à www.international.gc.ca/tna-nacl/disp/byrd-main-fr.asp.

Enquêtes américaines sur des recours commerciaux contre des produits canadiens

Blé

En 2003, les États-Unis ont publié des ordonnances d'imposition de droits compensateurs et de droits antidumping totalisant 14,15 % relativement au blé de force roux de printemps importé du Canada. Le gouvernement canadien et d'autres intervenants canadiens ont contesté devant l'ALENA la détermination en matière de droits compensateurs par laquelle s'est soldée l'enquête sur certains programmes gouvernementaux menée par le département du Commerce des États-Unis. De plus, la Commission canadienne du blé a contesté devant l'ALENA la détermination de préjudice de la Commission du commerce international des États-Unis (ITC) concernant le blé de force roux de printemps. Dans les deux cas, les arguments des parties canadiennes ont été présentés par écrit aux groupes spéciaux de l'ALENA chargés de revoir la détermination en matière de droits compensateurs et ont été présentés de vive voix à l'occasion d'audiences des groupes spéciaux. Le rapport du groupe spécial de l'ALENA chargé de revoir la détermination en matière de droits compensateurs était attendu à la fin de janvier 2005, mais a été retardé. La décision du groupe spécial de l'ALENA sur la détermination de préjudice est attendue en juin 2005.

Magnésium

Le gouvernement du Canada continue de surveiller la situation entourant l'affaire sur les droits compensateurs imposés de longue date par les États-Unis sur le magnésium canadien et participe aux examens de révision administratifs annuels de ces droits par le département américain du Commerce. Dans ce contexte, il faut préciser que le gouvernement suit attentivement le déroulement des contestations déposées en vertu de l'ALENA à l'encontre de la décision des États-Unis, en 2000, d'étendre l'application de ces droits compensateurs. À cette fin, le Canada était très engagé dans la contestation extraordinaire infructueuse déposée par les États-Unis devant l'ALENA le 24 septembre 2003, contestant la décision d'un groupe spécial constitué aux termes du chapitre 19 de l'ALENA et intimant le département américain du Commerce de mettre fin aux droits antidumping sur les importations de magnésium pur canadien.

Porcs vivants

Le 8 avril 2004, le département du Commerce des États-Unis a entrepris des enquêtes sur le dumping et sur les subventions relativement aux importations de porcs vivants en provenance du Canada, en réponse à une pétition déposée par le Conseil national des éleveurs de porcs des États-Unis (NPPC – U.S. National Pork Producers Council). Le NPPC allègue que l'industrie porcine canadienne profite de programmes fédéraux et provinciaux de subventions donnant matière à compensation et qu'elle vend ses porcs aux États-Unis à des prix inférieurs aux prix moyens demandés au Canada.

Le 17 août 2004, le département du Commerce a publié sa décision préliminaire en matière de droits compensateurs. Le département du Commerce s'est prononcé en faveur du Canada et a déterminé que le porc vivant canadien n'était pas injustement subventionné. Comme la décision préliminaire est favorable au Canada, aucun droit compensateur temporaire n'est appliqué sur le porc vivant importé du Canada pendant la poursuite de l'enquête.

Le 15 octobre 2004, le département du Commerce a publié sa décision préliminaire en matière de droits antidumping. Le département du Commerce a conclu que le porc vivant canadien est vendu aux États-Unis à des prix inférieurs aux prix pratiqués sur le marché canadien ou inférieurs aux coûts totaux. Chacun des trois exportateurs canadiens mis en cause dans l'enquête sur le dumping du département du Commerce s'est vu imposer

des droits précis à son entreprise. Les États-Unis ont imposé des droits de 14,06 % à tous les autres exportateurs canadiens.

Le département du Commerce doit publier ses décisions finales le 7 mars 2005. Le gouvernement du Canada est la principale entité visée par l'enquête sur les subventions. L'industrie porcine canadienne est la principale entité visée par l'enquête sur le dumping, qui porte sur les pratiques de fixation des prix d'entreprises du secteur privé.

Le U.S. Farm Act

Le gouvernement du Canada continue d'être sérieusement préoccupé par le contenu du *Farm Security and Rural Investment Act* [loi sur la sécurité dans l'agriculture et l'investissement rural], aussi appelé Farm Act [législation agricole]. Le Canada s'inquiète particulièrement de l'accroissement du soutien interne ayant des effets de distorsion sur le commerce ainsi que des exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur l'étiquette. L'accroissement du soutien interne va à l'encontre des objectifs qui ont été convenus pour les négociations de l'OMC sur l'agriculture, afin de réduire de façon substantielle le soutien interne ayant des effets de distorsion sur les échanges. Le gouvernement surveille la mise en œuvre de cette loi afin de s'assurer que les États-Unis respectent leurs engagements sous l'OMC pour le soutien interne. Il va continuer de suivre ce dossier et fera part de ses préoccupations au Congrès et à l'administration américaine au fur et à mesure que la loi sera mise en application. En outre, le gouvernement du Canada, de concert avec ses partenaires canadiens et ses alliés américains, poursuivra ses efforts de défense des intérêts canadiens aux États-Unis afin de faire connaître les perturbations que la disposition sur la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes occasionnera au commerce intégré des produits agricoles entre nos deux pays.

Mention du pays d'origine sur les étiquettes

Le Farm Act de 2002 a institué de nouvelles exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes des produits obligeant certains détaillants américains de produits alimentaires (soit les détaillants titulaires d'un permis en vertu du U.S. Perishable Agricultural Commodities Act) à afficher au point de vente les renseignements relatifs au pays d'origine des denrées visées par la loi. Parmi ces denrées, mentionnons le bœuf (y compris le veau), l'agneau, le porc, le poisson,

les fruits de mer, les denrées agricoles périssables et les cacahuètes. Les nouvelles exigences obligent en outre les détaillants à afficher les renseignements relatifs à la méthode de production du poisson et des fruits de mer (pêche ou aquaculture). Les produits vendus dans les établissements de services alimentaires, de même que les ingrédients utilisés dans la production d'aliments transformés ne sont pas assujettis aux nouvelles exigences.

Le 30 septembre 2004, le service de commercialisation des produits agricoles du département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) a publié la Règle finale intérimaire sur la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes des produits de poisson et de fruits de mer vendus au détail, qui entrera en vigueur le 4 avril 2005. L'entrée en vigueur des nouvelles exigences a été remise au 30 septembre 2006 pour tous les autres produits visés par la loi.

Le Canada estime que les nouvelles exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes des produits sont mal fondées et imposent un écrasant fardeau financier à l'industrie, sans que le consommateur en tire un avantage réel. La mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes pourrait avoir des effets de distorsion affectant les prix susceptibles d'affecter tous les secteurs de l'industrie de la viande rouge. Par ailleurs, les coûts de mise en conformité avec cette législation pourraient amoindrir la compétitivité de l'industrie nord-américaine sur les marchés mondiaux.

Le gouvernement du Canada, les provinces et territoires, l'industrie et les parties prenantes américaines qui partagent le point de vue du Canada vont poursuivre leurs efforts pour défendre les intérêts de ce secteur d'activité aux États-Unis, démontrer les effets néfastes que pourraient avoir les nouvelles exigences sur le marché nord-américain intégré et exhorter les États-Unis à les abandonner.

Pour consulter des documents à jour sur les nouvelles exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes des produits, consultez le site Web à www.ams.usda.gov/cool/.

Électricité

L'administration américaine souscrit à l'accroissement des échanges transfrontières d'électricité et s'emploie à réformer les mécanismes américains qui ont une incidence sur le commerce. La loi américaine sur l'énergie et l'établissement de normes de sécurité obligatoires en matière d'électricité pourraient toutefois soulever des questions

importantes sur le commerce de l'électricité. Le Canada insiste pour que l'élaboration de futures normes éventuelles et la mise sur pied d'un organisme de sécurité et d'autoréglementation indépendant, piloté par l'industrie, soient effectuées conjointement par les autorités américaines et canadiennes. La version actuelle du projet de loi reflète d'ailleurs cette approche. Le Groupe de surveillance bilatéral de l'ERO (organisme responsable de la fiabilité du réseau électrique) déploie des efforts dans le but de garantir que l'ERO fonctionne des deux côtés de la frontière et qu'il ne crée pas des obstacles artificiels au commerce de l'électricité.

Le Canada demeure préoccupé par certaines dispositions prises au niveau des États sur la quantité minimale d'énergie renouvelable. En effet, certaines d'entre elles pourraient être utilisées pour exclure des sources d'énergie renouvelable d'origine canadienne, notamment l'hydroélectricité, ce qui risque d'entraver l'accès du Canada au marché américain. En l'absence d'une législation fédérale assurant un traitement équitable des sources d'électricité renouvelables canadiennes et américaines, les États américains pourraient prendre des mesures incompatibles avec les accords commerciaux en vigueur. Le Canada a déployé des efforts pour défendre ses intérêts et pour sensibiliser les États-Unis, d'une part, à l'existence d'un marché de l'électricité nord-américain et, d'autre part, aux effets qu'auraient des mesures discriminatoires sur ce marché, qui iraient par ailleurs à l'encontre de nos objectifs communs en matière d'environnement et de sécurité énergétique.

Cette restructuration du secteur pourrait faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain; toutefois, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux par la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, par l'innovation en matière de services ainsi que par une demande croissante d'énergie.

Subventions à la construction d'un pipeline

Le Canada s'inquiète de certaines propositions relatives au projet, adopté en octobre 2004, visant la construction d'un nouveau pipeline qui permettrait d'acheminer le gaz naturel de la baie Prudhoe, en Alaska, aux 48 États « contigus ». Le Canada n'est toujours pas certain de l'incidence des garanties de prêts et autres mesures incitatives offertes sur la construction du pipeline. Le Canada s'oppose toujours à la mise en place d'un mécanisme de soutien des prix du gaz naturel provenant de l'Alaska.

Le Canada est, par nécessité, partenaire de ce projet, étant donné que tout pipeline reliant l'Alaska aux 48 États contigus doit transiter par le Canada. Le Canada souhaite voir se concrétiser le projet d'exploitation du gaz naturel en Alaska, mais croit que c'est au secteur privé de décider de la nature du pipeline et du moment où il conviendrait de le construire. Le Canada estime également que le secteur privé est le mieux placé pour décider de son tracé, sous réserve des procédures d'examen réglementaire et environnemental. L'administration Bush a également adopté une position neutre relativement au tracé du projet de pipeline en Alaska.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm-Leach-Bliley, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies dans le secteur des services financiers. Elle permet aux institutions financières étrangères de se constituer en sociétés financières de portefeuille et d'exercer des activités qui leur étaient interdites auparavant. En ce qui a trait à la prestation de services de part et d'autre de la frontière, le Canada poursuit ses efforts pour faire en sorte que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables, et poursuit ses discussions bilatérales avec les États-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique se rencontrent régulièrement pour discuter de questions afférentes aux services financiers.

À la suite de récents cas notoires de carences de personnes morales, le gouvernement des États-Unis a adopté la loi Sarbanes-Oxley de 2002. Cette loi de grande portée est destinée à instaurer un climat de confiance à l'égard des marchés financiers américains. Le gouvernement fédéral œuvre activement pour que les sociétés canadiennes ouvertes cotées en bourse aux États-Unis, ainsi que les cabinets canadiens d'expertise comptable qui vérifient les entreprises cotées en bourse aux États-Unis, soient traités sur un pied d'égalité et que, dans la mesure du possible, ils ne subissent pas de façon trop excessive les conséquences de la nouvelle législation américaine.

Télécommunications

Bien que des problèmes surviennent parfois, les fournisseurs de services canadiens arrivent généralement à obtenir les autorisations réglementaires et les permis nécessaires à la fourniture de services de télécommunications aux États-Unis sans délais déraisonnables, ce qui est très important pour les entreprises canadiennes qui offrent de tels services sur le marché américain ou qui souhaitent le faire. Par conséquent, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC.

Transport maritime

Un ensemble de lois maritimes regroupées sous l'appellation de Jones Act établit une série de limites à la participation étrangère dans l'industrie maritime nationale des États-Unis. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui limitent fortement l'utilisation des navires de construction canadienne dans l'industrie maritime américaine. De plus, les armateurs américains bénéficient d'une variété de subventions et d'autres mesures de soutien. Ces restrictions, y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes Tollefson dans le domaine de la défense (qui interdit au département de la Défense des États-Unis de construire des navires, des pièces importantes de la coque ou de la superstructure, ou de réparer, remettre en état ou faire l'entretien de la coque d'un navire dans un chantier naval étranger), limitent l'accès des Canadiens au marché américain du transport maritime et de la construction navale. Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour aborder la question des exigences de construction américaine dans le domaine du transport maritime.

Autorisations de séjour temporaire

La facilitation des séjours temporaires des gens d'affaires aux États-Unis en vue de favoriser tant l'investissement que le commerce des services et des biens demeure un dossier prioritaire. Le Canada continue de discuter avec les États-Unis de questions plus vastes relatives à la gestion du contrôle frontalier par le biais du processus de la frontière intelligente. L'ALENA contient des dispositions détaillées relatives aux autorisations de séjour temporaire qui favorisent le mouvement transfrontalier de quatre catégories de gens d'affaires, soit les gens d'affaires en visite, les personnes mutées au sein d'une même société, les professionnels, et les négociants et les investisseurs. À

l'heure actuelle, le Groupe de travail sur l'admission temporaire de l'ALENA travaille en vue de faciliter le mouvement transfrontalier des gens d'affaires et d'élaborer une approche trilatérale en vue d'accroître le nombre de professions couvertes par l'ALENA. Récemment, les actuaires et les phytopathologistes, entre autres, ont été ajoutés à la liste. De plus, un accord a été convenu pour poursuivre le travail de couverture de l'ALENA visant à y inclure davantage de professionnels dans le domaine de la technologie de l'information.

En dépit du chapitre 16 de l'ALENA, de dispositions générales sur l'immigration et du travail effectué dans le cadre du Plan d'action pour une frontière intelligente, l'admission temporaire aux États-Unis demeure une préoccupation. Des retards à la frontière ou des interdictions d'entrée peuvent entraîner des pertes pour les entreprises et des dépenses supplémentaires pour les gens d'affaires, les employeurs et leurs clients. Il semble que les gens d'affaires canadiens ne connaissent pas ou ne comprennent pas parfaitement les dispositions de l'ALENA portant sur les déplacements frontaliers. Les représentants du gouvernement poursuivent leurs efforts afin que les gens d'affaires canadiens acquièrent une meilleure connaissance des dispositions de l'ALENA, et continuent de travailler de concert avec les autorités américaines de l'immigration en vue d'aplanir les difficultés relatives à l'admission temporaire aux États-Unis.

SURVEILLANCE DES FAITS NOUVEAUX TOUCHANT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture

Le Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture (CCCA) a été créé à l'issue du Protocole d'entente de 1998 entre les gouvernements du Canada et des États-Unis concernant certains secteurs du commerce agricole. Le CCCA est un cadre permanent qui vise à améliorer la gestion des relations bilatérales sur l'agriculture. Plus précisément, il instaure un mécanisme étendu d'alerte rapide et de consultation pour résoudre les problèmes émergents dès leur apparition. Le CCCA se réunit tous les six mois sous la forme d'une tribune de haut niveau où s'échangent des points de vue dans la perspective de renforcer les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis dans le secteur agricole. Il facilite la collaboration et la

coordination sur des questions agricoles, comme par exemple le commerce et l'accès au marché des produits agricoles, et les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Le Groupe consultatif étatique-provincial (GCEP) établi entre le Canada et les États-Unis sous l'égide du CCCA lance également des initiatives visant à renforcer la collaboration et la coordination dans des domaines d'intérêt commun aux deux pays. Le GCEP constitue également une tribune où les producteurs et les exportateurs, par l'intermédiaire de leur gouvernement provincial ou de l'administration de leur État, peuvent lancer des sujets de débats sur le commerce bilatéral agricole. Le GCEP se réunit généralement tous les six mois et renvoie certaines questions à l'examen du CCCA. Ce dernier encourage également les groupes conjoints bilatéraux de ce secteur à lui faire connaître leurs opinions sur des questions commerciales, particulièrement celles qui ont trait au commerce bilatéral.

Plus le commerce agricole se développera entre le Canada et les États-Unis, plus le CCCA servira de mécanisme charnière pour aborder au plus vite les questions commerciales susceptibles d'opposer le Canada et les États-Unis dans le domaine de l'agriculture, en collaboration avec les provinces et les principales parties concernées.

Législation sur le bioterrorisme

Le 12 juin 2002, le président des États-Unis George Bush a promulgué le Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 [BTA - loi de 2002 sur la sécurité de la santé publique, l'état de préparation et la capacité d'intervention en cas de bioterrorisme]. L'objectif déclaré du BTA est d'améliorer la capacité des États-Unis à prévenir le bioterrorisme et autres situations d'urgence touchant la santé publique, à s'y préparer et à y réagir.

L'Administration des aliments et drogues des États-Unis (FDA) a publié quatre règles en vertu du BTA : 1) la déclaration préalable; 2) l'enregistrement; 3) la consignation administrative; et 4) l'établissement et la tenue de dossiers. Ces nouvelles exigences s'appliquent aux produits importés tels les animaux vivants, le poisson, les fruits et légumes frais, les produits laitiers, les produits de boulangerie et les aliments pour animaux. Les produits tels que la viande, la volaille et les œufs en coquille relèvent exclusivement du département de l'Agriculture des États-Unis et ne sont pas couverts par les règles adoptées par la FDA.

Les règles finales provisoires concernant la déclaration préalable et l'enregistrement sont entrées en vigueur le 12 décembre 2003 et ont été pleinement appliquées à partir du 7 novembre 2004. Ces règles imposent :

- 1) l'obligation de signaler électroniquement, à l'avance, chaque cargaison de produits alimentaires ou d'aliments pour animaux exportés vers les États-Unis ou transitant par les États-Unis; et 2) l'obligation d'enregistrer auprès de la FDA toutes les installations canadiennes où l'on fabrique, transforme, conditionne ou consigne des aliments destinés à la consommation humaine ou animale aux États-Unis, et de désigner un agent résidant aux États-Unis. Le Canada a présenté des observations officielles sur ces deux règles provisoires.

La règle finale concernant la consignation administrative, publiée le 4 juin 2004, autorise la FDA à consigner les produits alimentaires et les aliments pour animaux pour lesquels existent des preuves ou des renseignements crédibles qu'ils présentent un danger de conséquences néfastes graves pour la santé des humains ou des animaux ou qu'ils pourraient causer leur mort. Cette règle s'applique à tous les produits alimentaires et les aliments pour animaux aux États-Unis, quelle que soit leur origine.

Le 6 décembre 2004, la FDA a publié la règle finale concernant l'établissement et la tenue de dossiers par toutes les personnes résidant aux États-Unis et s'occupant de la production de produits alimentaires ou d'aliments pour animaux. Cette règle impose en outre l'obligation d'établissement et de tenue de dossiers à tous les Canadiens s'occupant du transport de produits alimentaires ou d'aliments pour animaux à destination des États-Unis ou transitant par les États-Unis. Ces dossiers doivent être conservés pendant au moins six mois (selon le type de produits), être présentés dans les 24 heures suivant une demande de consultation, et permettre l'identification de la personne ou de l'entreprise qui avait les aliments en sa possession immédiatement avant la personne tenant les dossiers, et de la personne ou de l'entreprise qui les avait en sa possession immédiatement après.

Le gouvernement du Canada appuie les objectifs visés par la BTA, mais considère que sa mise en œuvre et la mise en conformité des entreprises canadiennes entraîneront des coûts réels et pourraient créer une certaine confusion chez les exportateurs. La FDA et l'Agence des douanes et de la protection des frontières (CBP) ont tenu compte de nombreuses observations présentées par le Canada; ils ont élaboré un calendrier de mise en œuvre graduelle et organisé des activités de renseignement et de

sensibilisation à l'intention des protagonistes de l'industrie. La FDA a affirmé qu'elle tiendrait compte de toutes les observations présentées au moment de l'élaboration de la version finale des règles, qui doivent être publiées en juin 2005.

Pour des renseignements à jour sur les règlements adoptés par la FDA en vertu de la BTA, veuillez consulter le site Web d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, à http://ats.agr.gc.ca/us/bioterrorism_f.htm.

Règles d'origine

Le 1^{er} janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre des mesures afin de libéraliser les règles d'origine de l'ALENA concernant sept produits dont les boissons alcoolisées, le pétrole et les résidus de première distillation. La Commission du commerce de l'ALENA (y compris le Mexique) avait approuvé ces changements en 2002, et ils ont été mis en œuvre au niveau trilatéral le 15 juillet 2004, après que le Sénat mexicain les a ratifiés. Ces modifications, réclamées par les associations industrielles au Canada, aux États-Unis et au Mexique, ont permis aux exportateurs de se mettre plus facilement en conformité avec les règles d'origine et de profiter du traitement en franchise prévu par l'ALENA. La compétitivité des exportateurs canadiens s'en est trouvée accrue, notamment dans l'industrie pétrolière, qui a exporté des produits pétroliers pour plus de 25 milliards de dollars aux États-Unis en 2004.

Lors de la rencontre de la Commission de l'ALENA en juillet 2004, les ministres ont paraphé une série de mesures sur la libéralisation des règles d'origine pour une vaste gamme de produits alimentaires, de consommation et industriels, touchant environ 20 milliards de dollars américains en commerce trilatéral. Le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre ces mesures le 1^{er} janvier 2005, alors que le Mexique devrait mettre ces mesures en œuvre rapidement au cours de 2005. Le travail est bien avancé trilatéralement afin d'explorer l'étendu d'une entente pour la libéralisation d'un second groupe de règles d'origine. Cette nouvelles série de mesures serait mise en application en janvier 2006, et couvrirait des secteurs tels que les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, les plastiques et le caoutchouc, et les véhicules à moteur.

Certification forestière

Depuis quelques années, la demande en provenance des États-Unis pour des produits du bois certifiés ne cesse de croître. Cette demande est attisée en partie par la décision

récente de quelques gros distributeurs américains d'accorder la préférence aux produits du bois certifiés. L'industrie forestière canadienne répond à cette demande récente en intensifiant ses activités de certification des forêts et des produits du bois. En juin 2004, plus de 57 millions d'hectares de forêts canadiennes avaient été certifiés par des tierces parties en vertu d'un des trois systèmes de certification et de gestion de l'environnement en vigueur au Canada. D'ici 2006, on entend certifier 136 millions d'hectares en vertu de l'un de ces systèmes de certification.

Le Canada est favorable à la certification pour autant qu'elle constitue un instrument commercial non contraignant visant la promotion de la gestion durable des forêts. La certification ne doit cependant pas faire obstacle à l'accès aux marchés. Le Canada redoute en particulier toute mesure qui exigerait que les procédés et les méthodes de production soient obligatoirement mentionnés sur l'étiquette des produits forestiers alors qu'ils peuvent être sans rapport avec les caractéristiques du produit. Il juge également préoccupantes les politiques d'achat susceptibles d'être adoptées par de grandes entreprises américaines ou par des administrations locales en vertu desquelles tous les produits doivent obligatoirement porter l'étiquette d'un programme de certification donné, à l'exclusion de tout équivalent. Le Canada continuera de contrôler l'accès de ses produits aux principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une démarche volontaire pour les intervenants du marché et que les critères suivis pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

La certification contribuera davantage à la gestion durable des forêts quand tous les systèmes de certification équivalents seront reconnus sur le marché. Pour cette raison, le Canada se range à l'opinion de ceux qui proposent l'équivalence et la reconnaissance mutuelle de divers systèmes de certification du même type. Le Canada estime également qu'il faut pouvoir disposer d'une diversité de systèmes de certification pour pouvoir répondre aux besoins propres à chaque producteur et contrer les risques de monopoles. Dans ce contexte, le Canada continuera d'encourager et d'appuyer la reconnaissance et la diversité des systèmes de certification forestière.

Marine Mammal Protection Act

Le *Marine Mammal Protection Act* (MMPA) [loi sur la protection des mammifères marins] interdit l'importation de presque tous les produits à base de mammifères marins

aux États-Unis, y compris les produits canadiens issus du phoque. Le Canada estime que l'interdiction d'importer des phoques et des produits issus du phoque ne saurait se justifier par des motifs de préservation puisque la loi s'applique à une espèce qui n'est pas menacée. D'après les estimations, on compte au Canada 5,2 millions de phoques du Groenland et 460 000 phoques à crête. Le gouvernement canadien soutient les efforts de toutes les collectivités qui dépendent de la chasse au phoque et continuera de les consulter afin de trouver les meilleures solutions à cette interdiction d'importation imposée par les États-Unis. Le Canada a fait part de ses préoccupations au gouvernement américain concernant cette interdiction et continuera d'agir dans ce sens.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter les États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions américaines en vertu du chapitre 10 de l'ALENA et de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics empêchent les fournisseurs canadiens de présenter des soumissions sur un large éventail de contrats dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires coûtent particulièrement cher aux entreprises canadiennes, tout comme la préférence accordée aux produits américains (« Buy America »). De plus, tant les lois en vigueur depuis longtemps que les dispositions législatives spéciales, tels que les projets de loi sur les autorisations de la Défense présentés au cours des exercices 2004 et 2005, ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité de leur assurer un accès élargi et plus sûr au marché américain, au niveau fédéral, des États, ainsi qu'au niveau local, demeure une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux du Canada.

Marchés réservés aux petites entreprises

Le gouvernement du Canada demeure préoccupé par le recours fréquent et imprévisible aux exceptions prévues au chapitre 10 de l'ALENA et à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés

aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens font face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux ayant développé et approvisionné avec succès des marchés leur ferment la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à une entreprise comptant moins de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fixé à un revenu annuel maximal de 17 millions de dollars américains – ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). D'après les données des exercices 2000 et 2001, les départements et les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur objectif, qui était d'accorder 23 % de leurs contrats à des petites entreprises. On a donc adopté de nouvelles directives d'application des programmes existants, et l'Administration des petites entreprises (Small Business Administration) a exercé des pressions sur les organismes fédéraux afin qu'ils atteignent l'objectif fixé. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants, dans le cadre de projets dont la valeur est supérieure à 500 000 \$US, incluent des dispositions sur l'octroi d'une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada s'inquiète du fait que ces dispositions de sous-traitance entravent l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard. En 2001, environ 39 % des contrats de sous-traitance ont été remportés par de petites entreprises, et l'objectif a été fixé à 40 % pour 2004, ce qui représente une importante restriction de l'accès au marché pour les sociétés canadiennes.

« Buy America »

Les dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains sont largement appliquées sur les marchés publics fédéraux américains qui ne sont visés ni par l'ALENA ni par l'Accord de l'OMC sur les marchés publics, ainsi que sur les marchés qui ont été exclus de ces accords en vertu des exceptions concernant les marchés réservés aux petites entreprises. Les dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains, notamment les tarifs préférentiels sur les matériaux de provenance américaine, désavantagent sérieusement les produits et services canadiens lorsque les soumissions, qu'elles soient

présentées par un fournisseur américain ou canadien, prévoient le recours total ou partiel à des produits ou services canadiens.

Dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains – Marchés publics non fédéraux financés par l'administration fédérale

L'allocation des marchés publics non fédéraux, mais financés par l'administration fédérale américaine, est assortie de dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains; c'est-à-dire que le financement accordé par le gouvernement fédéral américain à des organismes d'État ou municipaux est conditionnel à l'achat de produits et de services américains. Le Canada poursuit ses efforts pour essayer d'améliorer l'accès des entreprises canadiennes aux marchés des États et aux marchés municipaux importants, entre autres dans les domaines des infrastructures de transport en commun, de la construction de routes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. Le *Transportation Equity Act for the 21st Century* [loi sur l'équité dans les transports pour le XXI^e siècle], connue sous le nom de TEA-21, prévoit le financement de tels projets jusqu'à la fin de l'exercice 2005. L'Agence fédérale des autoroutes (FHWA – Federal Highway Administration) et l'Agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration) accordent des fonds en vertu du TEA-21 aux États et aux administrations locales, de même qu'aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition que ces derniers aient recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la Federal Transit Administration, l'intégralité des produits de l'acier et des matériaux de fabrication doivent être issus à 100 % de matières premières d'origine américaine. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être constituées à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la codification et la définition de « montage final », auparavant

DÉFENSE DES INTÉRÊTS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

Le Canada travaille activement à l'avancement de ses intérêts aux États-Unis par le biais d'activités ciblées de défense de ses intérêts. Il adopte entre autres des stratégies et des messages personnalisés et soutenus relativement aux enjeux clés, tout en exploitant pleinement tous les réseaux d'influence disponibles pour faire avancer les positions canadiennes auprès des autorités américaines. Par exemple, aux États-Unis, nos représentants déploient des efforts coordonnés pour tenter d'influer sur le processus américain de prise de décision par le biais de contacts stratégiques avec le Congrès, l'administration des États-Unis, les gouvernements des États, les leaders d'opinion, les protagonistes de l'industrie, les médias, les universitaires et les organismes non gouvernementaux (ONG). Ces efforts déployés en vue de défendre les intérêts canadiens sont appuyés par une collaboration interministérielle active au Canada, de même que par des partenariats avec les gouvernements provinciaux et territoriaux, les parlementaires, les municipalités, les protagonistes de l'industrie, les établissements d'enseignement et les syndicats. À cet égard, le Canada a établi à l'ambassade du Canada à Washington un nouveau secrétariat dont le mandat est de collaborer avec les provinces, les territoires et les parlementaires dans le but de favoriser la réussite des activités de sensibilisation entreprises auprès d'interlocuteurs américains clés.

Le 1^{er} mars 2005, le Canada a tenu à Capitol Hill (Washington D.C.) une journée de défense des intérêts dans le cadre de la Journée du partenariat Canada-États-Unis, un événement pour « accueillir » le 109^e Congrès. À cette occasion, le ministre Peterson conduisait une délégation constituée de parlementaires, de ministres provinciaux et territoriaux, ainsi que des représentants du secteur privé dans le but d'attirer l'attention des législateurs et de leur personnel sur l'importance de la relation Canada-États-Unis et pour souligner des thèmes précis, tels que la compétitivité de l'Amérique du Nord et le besoin de résoudre les différends commerciaux. D'autres événements survenus ces dernières années ont mis en relief l'importance, pour le Canada, de défendre ses intérêts concernant des enjeux prioritaires clés tels la frontière, l'EBS, le bois d'œuvre résineux, l'agriculture, le blé, l'énergie, l'environnement et certains volets clés des politiques sociales. Les diverses campagnes de sensibilisation ont employé des moyens concrets pour garder la frontière ouverte et assurer les mouvements de personnes et de biens, entre autres en élaborant des systèmes de détection rapide des lois et règlements pouvant être défavorables aux intérêts du Canada, en mobilisant les hauts fonctionnaires, en collaborant avec les protagonistes de l'industrie afin de mieux faire connaître les positions du Canada à nos alliés américains, et en soulignant la contribution du Canada à l'économie américaine, le Canada étant le fournisseur d'énergie le plus important et le plus fiable des États-Unis.

laissées à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport qui reçoivent un financement de l'Agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration), comme l'autorise le *Airport and Airways Facilities Improvement Act* [loi sur l'amélioration des aéroports et des installations portuaires]. Dans de tels projets, tous les matériaux d'acier et tous les produits manufacturés doivent être composés à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des États et des administrations locales

Les États et les administrations locales ont le droit d'appliquer des principes de préférence dans l'attribution des marchés publics. Par exemple, en 2000, l'État de New York a modifié sa législation et a ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario à une liste de plusieurs États américains dont les fournisseurs ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'État de New York. Les fournisseurs québécois et ontariens ont cependant été radiés de cette liste en 2001. De plus, les marchés publics attribués par les États et les administrations locales, mais financés par le gouvernement fédéral, sont assujettis à de nombreuses dispositions prévoyant d'accorder la préférence à l'achat de produits américains. Le Canada demeure préoccupé par le fait que ce principe de préférence limite l'accès au marché et le rend imprévisible pour les fournisseurs

INITIATIVE DE REPRÉSENTATION ACCRUE

Dans le discours du Trône prononcé à l'automne 2002, on annonçait un renforcement de la présence consulaire du Canada aux États-Unis dans le but d'accroître l'équité et la sécurité du commerce.

Peu de temps après, le budget de février 2003 réservait des crédits à une initiative visant à accroître la capacité du Canada à défendre ses intérêts et à favoriser l'expansion de ses activités commerciales aux États-Unis dans le contexte d'une économie nord-américaine de plus en plus intégrée.

Moins d'un an plus tard, l'Initiative de représentation accrue (IRA) voyait le jour. Cette initiative permet au Canada de tirer parti des occasions et des innovations sur le marché américain, tout en reconnaissant les centres de pouvoir politique et économique qui émergent dans le sud et le sud-ouest du pays. Pour défendre ses intérêts actuels, promouvoir le commerce et l'investissement, et attirer les sciences et les technologies (objectifs qui revêtent tous un caractère essentiel pour sa prospérité), le Canada a besoin de plus de ressources sur le terrain pour établir des relations avec les personnalités influentes et former des réseaux de collecte de renseignements sur les marchés.

L'IRA, qui est le fruit d'une approche pangouvernementale, est un partenariat horizontal entre huit ministères et organismes du gouvernement fédéral. Collaborent ainsi avec le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, l'Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec, Industrie Canada, le Conseil national de recherches du Canada et le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest. Grâce à la synergie créée par les liens reliant ces partenaires clés, l'IRA permet au gouvernement du Canada de cibler ses ressources en fonction de ses priorités et d'utiliser les ressources communes de ces partenaires au profit de l'économie.

Grâce à l'IRA, le nombre de bureaux du Canada aux États-Unis est passé de 15 à 22. Le consulat du Canada à Miami est devenu un consulat général, et il devrait en être de même en 2005 pour le consulat du Canada à San Francisco. Un nouveau consulat général a été établi à Denver, et des consulats ont ouvert leurs portes dans d'autres régions d'importance commerciale et politique comme Houston, San Diego, Raleigh-Durham, Phoenix, Philadelphie et Anchorage.

Le partenariat de l'IRA gère en outre un réseau de 20 consuls honoraires dans le but de faciliter la défense des intérêts du Canada et l'atteinte de ses objectifs en matière d'expansion commerciale dans d'importantes villes américaines où aucun diplomate canadien n'est en poste. Huit des 20 consuls ont déjà été nommés dans les villes suivantes : Cleveland (Ohio), Memphis (Tennessee), New Orleans (Louisiane), Omaha (Nebraska), Pittsburgh (Pennsylvanie), Portland (Maine), Portland (Oregon) et Richmond (Virginie).

D'autres fonctionnaires en poste dans diverses missions aux États-Unis renforcent davantage la capacité du Canada à défendre ses intérêts relativement à des enjeux économiques et politiques essentiels.

canadiens. Il continuera donc à exercer des pressions pour obtenir l'élimination des principes de préférence appliqués par les États et les administrations locales.

Modifications législatives et réglementaires

La réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens à ces marchés, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à modifier les incompatibilités susceptibles de survenir entre les

obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et certaines procédures d'achat qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent entre autres des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 \$US et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Une récente loi sur les marchés publics du département américain de la Sécurité intérieure élargit les possibilités de recourir à ces procédures d'acquisition simplifiées. Le Canada redoute également la pension

NOUVEAU PARTENARIAT

Lors de la visite du président George W. Bush au Canada les 30 novembre et 1^{er} décembre 2004, le premier ministre et le président se sont engagés à intensifier la collaboration en Amérique du Nord et dans le monde. Ils ont convenu de travailler bilatéralement sur les questions prioritaires intéressant le Canada et les États-Unis et de poursuivre une étroite collaboration avec le Mexique sur les questions d'importance trilatérale. Les deux dirigeants ont également annoncé un nouveau partenariat en vue de mettre au point un programme destiné à accroître la sécurité, la prospérité et la qualité de vie des citoyens des deux côtés de la frontière. Le 23 mars 2005, les dirigeants de l'ALENA se sont rencontrés à Waco au Texas et ont annoncé le partenariat pour la sécurité et la prospérité de l'Amérique du Nord. Ce partenariat s'appuie sur l'initiative du nouveau partenariat et constitue un effort trilatéral pour accroître la sécurité, la prospérité et la qualité de vie des Nord-américains. Cette initiative est basée sur le principe que notre sécurité et notre prospérité sont interdépendantes et complémentaires et elle reflète notre croyance commune dans la liberté, les occasions économiques et les institutions et les valeurs démocratiques fortes. Ce partenariat aidera aussi à consolider nos actions au sein d'un cadre nord-américain afin d'affronter les défis liés à la sécurité et à l'économie tout en favorisant l'atteinte du plein potentiel de nos peuples.

Le programme de ce partenariat comporte quatre volets : Sécurité, Prospérité, Qualité de la vie et Au-delà de l'Amérique du Nord. Le volet Sécurité vise des objectifs tels que l'amélioration de la collecte de renseignements, la sécurité à la frontière, l'infrastructure et le renouvellement de l'entente du NORAD (Commandement de la défense aérienne de l'Amérique du Nord). Le volet Prospérité a pour but d'appliquer une approche commune en matière de partenariats, de normes consensuelles et de réglementation intelligente, et d'accélérer les efforts visant à libéraliser les règles d'origine prévues dans l'ALENA. Le volet Qualité de la vie traite de la coopération en matière d'environnement et de santé publique, et le volet Au-delà de l'Amérique du Nord porte sur la collaboration entre le Canada et les États-Unis sur des questions telles que la lutte contre le terrorisme, les institutions démocratiques, les crises humanitaires, les maladies infectieuses et la coopération multilatérale, y compris l'achèvement rapide de l'ambitieux Programme de Doha pour le développement.

Aux termes de ce nouveau partenariat, le Canada et les États-Unis entendent poursuivre leurs efforts conjoints en ce qui a trait à l'Accord sur la frontière intelligente afin de sécuriser la circulation des personnes et des biens en Amérique du Nord, et de garder nos frontières ouvertes au commerce mais fermées au terrorisme. Le gouvernement du Canada est résolu à réaliser un juste équilibre pour ce qui est de sécuriser la frontière tout en facilitant la circulation transfrontalière des marchandises et des services à faible risque.

Le premier ministre et le président ont également convenu d'améliorer les possibilités économiques en rendant les entreprises plus compétitives sur le marché international. L'économie d'aujourd'hui s'appuie de plus en plus sur un modèle où la conception et la production sont gérées dans un environnement mondial et où les importations, assujetties en partie à l'investissement direct à l'étranger, sont un préalable essentiel aux exportations. Compte tenu du caractère intégré des industries, le Canada et les États-Unis doivent travailler de concert pour renforcer la concurrence nord-américaine dans cette nouvelle économie.

À cette fin, le premier ministre Martin et le président Bush ont convenu de charger leurs fonctionnaires de travailler de concert à l'élaboration de normes et de règlements ayant pour but de favoriser l'efficacité et la compétitivité des industries, tout en améliorant la santé et la sécurité de leurs citoyens.

Les deux dirigeants ont également convenu d'accélérer les efforts en vue de réduire les coûts liés aux règles d'origine qui s'appliquent aux biens échangeables entre les deux pays. L'ALENA a donné lieu à une solide assise pour que des efforts soient déployés à cet égard. À la réunion de juillet 2004 de la Commission de l'ALENA, les ministres ont approuvé un ensemble de mesures visant à libéraliser les règles d'origine en ce qui concerne un large éventail de produits alimentaires, de produits de consommation et de produits industriels représentant environ 20 milliards de dollars américains d'échanges trilatéraux. Au Canada et aux États-Unis, ces mesures d'assouplissement des règles d'origine sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2005, et elles devraient prendre effet au Mexique plus tard dans l'année. Les trois pays poursuivent rondement le travail entrepris conjointement pour déterminer la portée d'un accord sur une seconde étape de la libéralisation des règles d'origine qui entrerait en vigueur en janvier 2006, dans des domaines tels que les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, les plastiques et le caoutchouc, ainsi que les véhicules automobiles.

des législateurs américains à incorporer ponctuellement, selon les besoins du moment, des dispositions restrictives de ce genre dans les lois, telles que les lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent entrer en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

Déchets

Le gouvernement du Michigan a tenté de limiter l'importation de déchets urbains solides en provenance du Canada, et le Congrès étudie actuellement un projet de loi permettant aux États de limiter les entrées de déchets provenant d'autres États ou de l'étranger. Toute restriction des exportations canadiennes de déchets urbains solides par les États-Unis aurait des effets dévastateurs pour l'Ontario, et la prise de recours commerciaux en vertu de l'OMC prendrait trop de temps pour être efficace, étant donné que la capacité de stockage de déchets solides de Toronto et d'autres municipalités n'est que de quelques jours. De plus, le département de la Sécurité intérieure (Department of Homeland Security) examine actuellement le processus d'inspection des camions transportant des déchets urbains solides qui entrent aux États-Unis à partir du Canada en fonction des risques de sécurité que posent ces camions. Le fait de réserver un traitement particulier aux camions à ordures en les soumettant à des inspections spéciales pourrait causer bien des retards à la frontière et créer un dangereux précédent. Le Canada tente toujours de convaincre les États-Unis de travailler en collaboration à la gestion écologique des déchets, sans égards aux frontières, et en conformité avec l'Accord entre les États-Unis et le Canada concernant les déplacements transfrontaliers de déchets dangereux.

Mexique

Aperçu

Les facteurs fondamentaux de l'économie mexicaine sont solides et l'engagement du Mexique envers le libre-échange demeure fort. Le Mexique reconnaît la réussite de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et veut s'inspirer de cet accord pour relever les défis qui se posent dans d'autres régions du monde, notamment en Asie.

L'ALENA a été une réussite pour les trois pays qui y sont parties. Selon Statistique Canada, le Mexique constituait, en 2004, le 5^e marché d'exportation en importance pour les produits canadiens et la 3^e source d'importation du Canada. En 2004, la valeur des échanges bilatéraux de marchandise entre le Canada et le Mexique s'élevait à 16,4 milliards de dollars. L'ALENA a aussi donné lieu à une hausse de l'investissement étranger direct. Selon le ministère de l'Économie du Mexique, en 2003, l'investissement étranger direct (IED) réalisé au Mexique s'est chiffré à 143,9 milliards de dollars, et le Canada se classait au 5^e rang des investisseurs directs étrangers au Mexique. Actuellement, près de 1 400 entreprises canadiennes possèdent des bureaux au Mexique ou y sont représentés par des agents. L'IED réalisé par le Mexique au Canada est relativement faible, mais ne cesse de croître.

Au cours des dix dernières années, le Mexique s'est activement efforcé d'accomplir des progrès sur la base de l'ALENA, en mettant sur pied un vaste ensemble de 12 accords de libre-échange, en vertu desquels il offre un accès préférentiel à 43 pays sur trois continents, entre autres un accord de libre-échange avec le Japon qui devrait entrer en vigueur au printemps 2005. Le Mexique participe activement aux négociations relatives au Programme de Doha pour le développement et à la Zone de libre-échange des Amériques. Le Mexique a également établi un dialogue avec ses partenaires commerciaux de l'Amérique du Sud et a entrepris, en 2004, des négociations avec le Mercosur en vue de devenir un membre associé de cette organisation. En 2004, le gouvernement a annoncé l'adoption d'une série de mesures visant à accroître la compétitivité du Mexique, à renforcer son développement économique et à faire du pays un grand centre manufacturier mondial. Le Mexique prévoit entre autres une réduction des droits de douane s'appliquant à certains produits et devant être versés par ses partenaires commerciaux avec lesquels il n'a pas conclu d'accord de libre-échange. Le Mexique considère qu'il est urgent qu'il procède à une telle réduction des droits de douane s'il tient à conserver sa part du marché américain et d'autres marchés. Si le Mexique réduit ses droits NPF, les exportateurs canadiens pourraient avoir à soutenir la concurrence de pays avec lesquels le Mexique n'a pas conclu d'accord de libre-échange. Bien que le gouvernement affirme que ces réductions ont fait l'objet de négociations avec les protagonistes des industries nationales, certains s'opposent toujours à une ouverture unilatérale de l'économie par le

PARTENARIAT CANADA-MEXIQUE

En octobre 2004, le Canada a accueilli l'une des plus importantes délégations officielles à avoir visité le pays ces dernières années lorsque le président du Mexique, M. Vicente Fox Quesada, est venu au Canada à la tête d'une délégation de huit ministres, de parlementaires, de représentants des médias et d'un groupe considérable de gens d'affaires mexicains pour les besoins d'une visite de travail. Le point saillant de cette visite a été le lancement du Partenariat Canada-Mexique (PCM), un forum de dialogue de haut niveau entre les secteurs public et privé, qui rassemblera les chefs de file des milieux des affaires, les universitaires et les hauts responsables des orientations politiques afin de mettre en place des réseaux et des partenariats stratégiques, de faciliter la coopération et de multiplier les possibilités de développement économique et d'investissement.

Le PCM servira de mécanisme pour identifier les secteurs dans lesquels la coopération pourrait être améliorée et favoriser les occasions de développement économique et d'investissement, en ayant comme objectif d'améliorer nos compétitivités en tant qu'économies nord-américaines. Le PCM est une entente de coopération qui complétera l'ALENA et qui ne fera pas double emploi par rapport aux efforts déployés par d'autres forums ou d'autres organisations. Les leaders en titre du PCM sont le premier ministre Martin et le président Fox, qui recevront régulièrement des rapports sur les progrès réalisés. L'approche quadripartite adoptée, à laquelle participeront les secteurs privé et public des deux pays (en tenant compte des suggestions d'universitaires), mettra l'accent sur l'avancement des initiatives.

Pour entamer le processus du PCM, on a créé un groupe d'orientation binational composé de protagonistes clés, qui a élaboré un plan d'action en mars 2005. On prévoit que certains groupes de travail auront déjà obtenu, en juin 2005, des résultats relativement aux possibilités de coopération initialement recensées. D'autres domaines de coopération seront évalués et choisis lorsque le partenariat aura pris de l'ampleur.

biais de ce qui est considéré par plusieurs comme le dernier bastion du protectionnisme mexicain : les droits NPF.

L'agriculture demeure un secteur dans lequel le renforcement du protectionnisme cause des inquiétudes, et c'est pourquoi l'ALENA et son incidence sur le secteur agricole sont maintenant sous les feux des projecteurs. Après la conclusion d'un accord national sur l'agriculture, négocié en 2003 avec les agriculteurs mexicains, le gouvernement s'est engagé à utiliser tous les instruments à sa disposition pour protéger l'industrie agricole, entre autres en mettant en place un plus grand nombre d'obstacles non tarifaires au commerce. Par conséquent, un nombre accru d'enquêtes sur le dumping et sur les mesures de sauvegarde ont été entreprises, des règlements d'application obligatoire ont été adoptés et des droits et autres frais ont été perçus sur les importations.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Le Canada a négocié des conditions d'importation avec le Mexique dans le but de permettre l'importation de divers produits agricoles, y compris des viandes, des aliments pour animaux domestiques et des céréales.
- En 2004, au sujet de l'ESB, le Mexique a accepté de reprendre les échanges commerciaux pour quelques produits du bœuf additionnels incluant la viande de veau (désossé ou non désossé) provenant d'animaux de moins de neuf mois; les tripes, les joues, et les produits de viande contenant du bœuf et du bœuf préparé (marinés ou autrement préparés) provenant d'animaux de moins de 30 mois; du sérum embryonnaire bovin; le suif pour usage industriel; la nourriture pour animaux domestiques; les abats de chèvre (tête); et la viande, les carcasses et les viscères de chèvre et de mouton.
- En avril 2004, le Mexique a accepté de retirer ses mesures liées à la grippe aviaire pour la viande de canard en provenance du Canada.
- En juillet 2004, le Canada et le Mexique ont signé un plan de travail en vue de la reprise des exportations à destination du Mexique de pommes de terre de semence provenant de toutes les régions du Canada.
- Les travaux en vue de la conclusion d'un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) des ingénieurs se sont poursuivis; d'autres professions (actuaire et phytopathologistes) ont été ajoutées à la liste.

- En juillet 2004, le Mexique a adopté une série de mesures visant à assouplir les règles d'origine de l'ALENA s'appliquant à sept produits, pour que les exportateurs de ces produits puissent plus facilement profiter d'un traitement en franchise en vertu de l'ALENA.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Surveiller les aspects clés de la législation mexicaine pouvant avoir une incidence sur l'accès au marché mexicain des produits canadiens, entre autres les modifications apportées à la loi mexicaine sur la santé animale dans le but d'exiger l'inspection au Mexique des animaux vivants importés dans ce pays.
- Poursuivre les discussions avec le Mexique, et avec les États-Unis lorsque cela est approprié, afin d'obtenir le retrait de toutes les mesures commerciales liées à l'ESB, incluant celles encore en place sur les produits du bœuf (bœuf non désossé et viande bovine provenant d'animaux âgés de plus de 30 mois) et du bétail (incluant les bovins de reproduction pour la production laitière).
- Continuer à faire des interventions auprès du Mexique afin d'obtenir le retrait de toutes les mesures commerciales restantes liées à la grippe aviaire s'appliquant contre les produits de volaille en provenance du Canada.
- S'assurer que les règlements techniques obligatoires tels la NOM 194 sur la viande et la NOM 66 sur le fusionnement obligatoire des réglementations concernant les animaux et les produits d'origine animale, ne font pas obstacle au commerce et ne contreviennent pas aux obligations commerciales internationales du Mexique.
- Surveiller de près la législation mexicaine sur la bio-sécurité afin de s'assurer que les intérêts du Canada n'en subissent pas les contrecoups.
- Continuer de surveiller de près le différend entre le Mexique et les États-Unis portant sur le sucre et le sirop de maïs à haute teneur en fructose afin de protéger les intérêts du Canada.
- Aider les fournisseurs canadiens sur toute question liée à l'application du chapitre 10 (Marchés publics) de l'ALENA par les organismes gouvernementaux et les sociétés d'État du Mexique; surveiller le gouvernement

mexicain et exercer des pressions sur ce dernier pour tout problème systémique identifié dans le système d'administration des marchés publics mexicains.

- Collaborer avec les associations professionnelles canadiennes souhaitant améliorer leur accès au marché mexicain.
- Surveiller la mise en œuvre par le Mexique des mesures d'assouplissement des règles d'origine, et œuvrer à l'ajout de produits à la liste des produits visés par ces mesures.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) en Alberta le 20 mai 2003, le Mexique, comme d'autres partenaires commerciaux, a interdit l'importation de bovins, de bœuf et de leur produit en provenance du Canada. Le 8 août 2003, le Mexique a annoncé qu'il reprendrait les importations de bœuf désossé provenant d'animaux de moins de 30 mois et de certains autres produits. En octobre 2003, une certification finale avait été convenue entre les autorités canadiennes et mexicaines, permettant la reprise des échanges commerciaux. Au cours de 2004, le Mexique a accepté de reprendre les échanges commerciaux pour certains produits du bœuf additionnels, tels que la viande de veau (désossé ou non désossé) provenant d'animaux de moins de 9 mois; les tripes, les joues, et les produits de viande contenant du bœuf et du bœuf préparé (marinés ou autrement préparés) provenant d'animaux de moins de 30 mois; du sérum embryonnaire bovin; le suif pour usage industriel; la nourriture pour animaux domestiques; les abats de chèvre (tête); et la viande, les carcasses et les viscères de chèvre et de mouton. Le Canada travaille avec les autorités américaines et mexicaines afin d'assurer la reprise des échanges commerciaux pour des produits du bœuf additionnels et les bovins vivants. Le Mexique a laissé entendre qu'il est disposé à rouvrir sa frontière aux importations de bovins canadiens vivants et aux autres produits du bœuf si cela ne compromet pas leur statut par rapport à l'ESB pour les États-Unis et donc ne restreindra pas ses exportations vers le marché des États-Unis. Des discussions bilatérales et trilatérales sont toujours en cours afin de résoudre ces questions.

Grippe aviaire

À la suite de l'annonce de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le 9 mars 2004, d'un cas de grippe aviaire hautement pathogène dans la vallée du Fraser, en Colombie-Britannique, le Mexique a interdit l'importation des produits de volaille en provenance du Canada (à l'exception des produits de volaille cuits soumis à la pasteurisation ou à une température d'au moins 60 °C pendant 10 minutes, et aux produits de volaille certifiée biologique pour l'utilisation vétérinaire). D'autres partenaires commerciaux du Canada ont aussi imposé des mesures contre le Canada, mais certains partenaires ont limité ces mesures à la volaille en provenance de la Colombie-Britannique. Au début du mois d'avril 2004, le Mexique a accepté de rétablir l'accès pour la viande de canard en provenance du Canada. Cependant, le Mexique continue d'interdire les importations d'autres produits de volaille en provenance du Canada.

Nouveau règlement technique obligatoire visant la viande

Le ministère mexicain de la Santé (Salud) a publié, le 18 septembre 2004, un nouveau règlement technique obligatoire (NOM 194) qui établissait de nouvelles dispositions sanitaires concernant la viande mexicaine et la viande importée. Ce règlement technique obligatoire doit entrer en vigueur un an après la date de sa publication. Une des principales inquiétudes liées à ce règlement est l'exigence d'application du principe de tolérance zéro concernant la présence de *Salmonella* dans la viande non cuite, une exigence qui ne repose sur aucun principe scientifique objectif et qui va à l'encontre des protocoles d'échantillonnage internationaux. Le Canada est intervenu à plusieurs reprises auprès du ministère afin de discuter de ses préoccupations concernant ce règlement et lui a présenté des observations écrites à ce sujet. Le ministère mexicain de la Santé s'était engagé à étudier les observations présentées par le Canada et à le consulter avant de publier le règlement, mais a publié le règlement sans en avertir préalablement le Canada et sans tenir compte de ses observations. Le Canada continuera d'exercer des pressions sur le ministère mexicain pour veiller à ce que la NOM proposée ne porte pas préjudice aux exportateurs de viande canadiens qui vendent leurs produits au Mexique et que cette NOM respecte les obligations internationales du Mexique en matière de commerce.

Fusionnement des exigences d'importation s'appliquant aux animaux et aux produits d'origine animale en vertu de la NOM 66

Le Mexique a proposé le fusionnement de plus de 7 000 Hojas de Requisitos (conditions sanitaires pour l'importation d'animaux et de produits d'origine animale) en une seule NOM, dans le but de réduire les coûts des importateurs et de rendre l'administration des lois mexicaines en matière d'importation plus efficace. Le Canada (comme d'autres pays exportateurs touchés par cette mesure) craint que les conditions d'importation particulières à chaque pays soient ainsi perdues, ce qui pourrait se traduire par une réduction de l'accès aux marchés pour de nombreux produits. Le Canada devra surveiller de près l'évolution de ce dossier pour s'assurer que les nouvelles NOM adoptées offrent des conditions d'importation acceptables pour les produits canadiens.

Le 22 octobre 2004, le ministère de la Santé du Mexique a annoncé, dans la gazette officielle, la révocation de plusieurs NOM proposées qui prévoyaient des spécifications sanitaires concernant le fromage, les produits de la pêche, les grignotines et les confiseries. Cette révocation est favorable au commerce, parce que ces NOM auraient soumis les importateurs à des procédures administratives additionnelles, ce qui inquiétait le Canada.

Réglementation en matière de biotechnologie

Le Mexique travaille actuellement à l'établissement d'un cadre juridique de réglementation de la biotechnologie et des produits de biotechnologie (p. ex. les aliments génétiquement modifiés). Le Canada a exercé de fortes pressions sur les autorités et les législateurs mexicains pour faire connaître ses préoccupations quant à l'établissement d'un tel cadre juridique et a également partagé avec le gouvernement mexicain son expérience en matière de réglementation de la biotechnologie. En novembre 2002, un projet de loi sur la biosécurité, à propos duquel le Canada a présenté ses commentaires officiels, a été présenté au Sénat mexicain. La loi sur la biosécurité a été adoptée par le Sénat en avril 2003, mais le comité de la Chambre basse n'a pas terminé l'examen de cette loi. On ne sait donc pas quand elle sera approuvée, mais le Congrès pourrait donner son accord en 2005. La version actuelle du projet de loi contient des dispositions qui rendraient obligatoire l'étiquetage de tous les produits contenant des OGM. Le gouvernement mexicain a mis en place un mécanisme de consultation interministériel

(CIBIOGEM) sur la biosécurité et les OGM qui a, jusqu'à présent, été dirigé par le SAGARPA. Si ce mécanisme relevait désormais du SEMARNAT (ministère de l'Environnement), cela pourrait se traduire par l'adoption d'une nouvelle approche moins favorable au commerce. Le Canada se doit donc de surveiller la situation de près.

En 2004, les membres de la Chambre basse et de certaines organisations environnementales du Mexique ont exprimé leur inquiétude en ce qui concerne l'Accord trilatéral sur les documents exigés concernant le mouvement transfrontière d'organismes vivants modifiés destinés à l'alimentation humaine ou animale, ou à être transformés, signé par les trois parties à l'ALENA en octobre 2003. Ils allèguent que cet accord contrevient au Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques et ont demandé que le gouvernement mexicain explique mieux la portée et la teneur de ce document et les obligations qui en découlent. SAGARPA s'emploie à apaiser ces inquiétudes et a confirmé son intention de poursuivre la mise en œuvre de cet accord. En décembre 2004, le Congrès mexicain a approuvé une version modifiée de la loi sur la biosécurité. Malgré les modifications, la loi requiert toujours l'étiquetage de tous les produits contenant des OGM. Cette loi est maintenant au Sénat mexicain.

Dédouanement

La réglementation mexicaine sur l'importation des produits agroalimentaires est très complexe et change constamment. Afin de remédier à la situation, le Canada a fait appel, en 2001, aux services d'un représentant au dédouanement qui travaille au poste frontalier de Nuevo Laredo. Cette mesure est destinée à aider les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires. Le représentant travaille directement avec eux avant l'expédition des produits vers le Mexique afin de s'assurer que tous les documents nécessaires sont remplis, l'objectif étant de réduire les retards à la frontière. Le représentant des douanes a su développer une relation professionnelle solide avec les autorités mexicaines, ce qui facilite la communication et la résolution sur place des problèmes liés au dédouanement à Nuevo Laredo, ainsi qu'à d'autres postes frontaliers. Le travail effectué par le représentant des douanes s'est avéré extrêmement efficace : il a réduit les retards dus aux formalités de dédouanement et a accéléré la circulation transfrontalière des produits agroalimentaires

canadiens à la frontière mexicaine. Ce projet pilote va prendre fin en 2005, à moins qu'il ne bénéficie d'un nouveau financement.

Sirop de maïs à haute teneur en fructose

Le 2 janvier 2002, le gouvernement du Mexique a commencé à imposer une taxe de 20 % sur les boissons contenant des édulcorants autres que le sucre de canne. Cette mesure a largement contribué à freiner les exportations canadiennes de sirop de maïs à haute teneur en fructose vers le Mexique. En effet, les fabricants mexicains ont commencé à utiliser principalement du sucre de canne comme édulcorant. Les exportations canadiennes de sirop de maïs à haute teneur en fructose vers le Mexique avaient connu une croissance constante au cours des dernières années, et l'on s'attendait à ce que cette tendance se maintienne. Les producteurs canadiens de maïs ont subi les effets négatifs de cette taxe, qui soulève des questions quant à sa conformité avec les obligations commerciales du Mexique. Au titre de l'ALENA, deux entreprises américaines touchées par cette taxe ont demandé le lancement d'une procédure d'arbitrage en vue de demander des dommages-intérêts pour fin d'expropriation. En décembre 2004, la Chambre des députés du Mexique a voté le maintien de la taxe à 20 % (vote entériné par le Sénat), en dépit des pressions exercées par le ministre de l'Économie et le président Fox pour qu'elle soit abrogée.

Le gouvernement du Canada est intervenu à plusieurs reprises afin de manifester sa désapprobation au gouvernement mexicain et s'est joint, à titre de tierce partie, à la contestation de la taxe soulevée par les États-Unis auprès de l'OMC.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

À l'heure actuelle, les associations d'ingénieurs du Canada, du Mexique et de l'État du Texas mettent la dernière main à la mise en œuvre de l'accord de reconnaissance mutuelle (ARM) visant les ingénieurs, signé par le Canada, les États-Unis et le Mexique en 1995. Grâce à cet accord, les ingénieurs ressortissant d'un territoire visé par cet accord pourront être reconnus à titre d'ingénieurs professionnels et seront dûment autorisés à exercer leur profession de façon autonome dans les trois pays signataires. Ces derniers ont signé une lettre d'intention précisant qu'ils

consulteront de nouveau leurs membres afin d'obtenir leur approbation pour la mise en œuvre de l'ARM. Le Conseil canadien des ingénieurs professionnels a communiqué avec les associations d'ingénieurs provinciales canadiennes à cet égard. Jusqu'à maintenant, huit associations provinciales et territoriales ont donné leur feu vert. Les associations du Québec et de l'Ontario n'ont pas encore fait connaître leur opinion.

L'association professionnelle du Mexique a aussi donné son approbation, et le ministère mexicain de l'Éducation met la dernière main au test linguistique ainsi qu'à d'autres tâches qui lui incombent.

Par ailleurs, des représentants de l'Institut canadien des comptables agréés et leurs homologues mexicains et américains ont signé un ARM par lequel leurs compétences professionnelles en tant que comptables agréés ou accrédités sont reconnues dans leurs pays respectifs.

Des représentants du Conseil canadien des arpenteurs-géomètres, ainsi que leurs homologues mexicains et américains, ont approuvé la version préliminaire d'un ARM et travaillent de concert à la conclusion d'un accord définitif.

Le Canada a l'intention de continuer à travailler avec d'autres associations professionnelles canadiennes intéressées en vue d'élargir leur accès au marché mexicain.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Les procédures d'achat des entités mexicaines énumérées au chapitre 10 de l'ALENA sont régies par les disciplines de ce chapitre. Le Mexique peut soustraire à l'application de ces disciplines jusqu'à 1,2 milliard de dollars américains par année de ses marchés publics. En outre, le Mexique peut bénéficier d'une exemption allant jusqu'à 300 millions de dollars américains pour ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE). Ces exemptions compromettent les occasions d'affaires des exportateurs canadiens qui veulent présenter des soumissions en réponse aux appels d'offres de sociétés ouvertes et d'organismes d'État mexicains. Le Canada continuera à aider les exportateurs canadiens au cas par cas et à surveiller l'application de ces exemptions par le Mexique. Le Canada demeure préoccupé par le fait que le Mexique

n'a pas démontré vouloir se conformer aux limites de ces exemptions. Il continue donc d'exercer des pressions sur le Mexique afin d'obtenir des statistiques ou d'autres renseignements qui permettraient de prouver que ces limites n'ont pas été outrepassées.

Initiative visant à imposer l'embouteillage de la tequila au Mexique

Le Mexique a proposé une norme officielle mexicaine (NOM) selon laquelle la tequila (qui n'est produite qu'au Mexique) pourrait devoir y être embouteillée. Pour l'heure, le Mexique exporte de la tequila en vrac dans d'autres pays, où elle est mise en bouteilles et vendue sous l'appellation de tequila mexicaine. La majorité (75 %) de la tequila exportée du Mexique vers le Canada et les États-Unis est expédiée en vrac. L'industrie mexicaine allègue que la qualité d'une part de la tequila embouteillée à l'étranger est très sujette à caution, car certains embouteilleurs étrangers de mauvaise réputation diluent la tequila et en diminuent la qualité, compromettant ainsi sa réputation.

Le commerce de la tequila entre le Mexique et le Canada profite aux deux pays et devrait afficher une forte croissance à court terme. Le Canada est le quatrième importateur de tequila en vrac en importance après les États-Unis, l'Allemagne et la France. L'adoption de cette mesure interférera avec les accords commerciaux en vigueur ou prévus et exercera une incidence négative sur la croissance attendue. Les expéditions en vrac destinées à l'embouteillage dans le pays de destination sont pratique courante dans l'industrie des alcools et des boissons. Diverses mesures de sauvegarde sont en place pour garantir la qualité et l'intégrité des produits.

Cette question a été discutée à dix reprises lors de réunions trilatérales (gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique), dont la dernière a eu lieu en janvier 2005. Des rencontres parallèles de l'industrie se sont terminées en juin 2004 par des recommandations présentées par l'industrie aux gouvernements. Ces discussions visent à s'assurer que les exportations de tequila au Canada et aux États-Unis continuent sans empêchement tout en respectant les droits et obligations des membres de l'ALENA comme définis à l'Annexe 313, « Produits distinctifs ».

Rapprochement des données sur le commerce

Les statistiques produites par les pays sur leur commerce de marchandises avec le reste du monde diffèrent fréquemment des données publiées par leurs partenaires commerciaux. Ces écarts sont attribuables d'une part à des erreurs possibles et, d'autre part, à des différences légitimes dans le mode de conception des statistiques sur les importations et les exportations. Le rapport « Rapprochement des statistiques sur le commerce des marchandises entre le Canada et le Mexique 2000-2001 » produit par Statistique Canada et l'organisme mexicain INEGI fait ressortir un écart de plus de 4 milliards de dollars entre les chiffres de Statistique Canada sur les exportations vers le Mexique et ceux de l'organisme INEGI sur les importations en provenance du Canada. Cet écart est principalement attribuable à la réexpédition ou au commerce indirect transitant par les États-Unis. On peut en conclure que les exportations réelles du Canada vers le Mexique pourraient dépasser, et de beaucoup, les chiffres officiels.



5 Ouverture sur l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud

Zone de libre-échange des Amériques

Aperçu

La Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) envisagée pour devenir la zone de libre-échange la plus importante au monde, avec plus de 837 millions d'habitants et un produit intérieur brut combiné de plus de 18,8 billions de dollars canadiens. En plus de permettre la libéralisation des échanges de marchandises, la ZLEA pourrait aussi donner lieu à des engagements plus solides en matière d'accès aux marchés dans le secteur des services et à l'établissement de mesures de protection accrue des investissements dans tout l'hémisphère.

La ZLEA fait partie intégrante du vaste processus du Sommet des Amériques. Les principes de la ZLEA ont été énoncés lors du premier Sommet des Amériques, tenu à Miami, en décembre 1994. Lors du deuxième Sommet, qui a eu lieu à Santiago en avril 1998, les dirigeants des

34 pays démocratiques des Amériques ont entamé les négociations en vue de créer une zone de libre-échange à l'échelle de l'hémisphère. La ZLEA complète les objectifs du Sommet qui visent le renforcement de la démocratie, la promotion des droits de la personne et la résolution d'un éventail de questions sociales et économiques par la voie de la coopération hémisphérique. La ZLEA constitue probablement l'élément le plus visible du processus du Sommet, mais ses principaux objectifs de croissance et de développement, par l'intermédiaire d'une intégration économique accrue, visent essentiellement à renforcer les objectifs généraux du Sommet. Le Canada, qui a été l'hôte du Troisième Sommet des Amériques, à Québec, en avril 2001, continue de jouer un rôle prépondérant dans le vaste processus du Sommet.

En 1998, neuf groupes de négociation ont été mis sur pied dans le cadre de la ZLEA et ont été chargés par les ministres de négocier dans les domaines particuliers visés par l'accord : l'accès aux marchés, l'investissement, les services, les marchés publics, le règlement des différends, l'agriculture, les droits de propriété intellectuelle, les subventions, les droits antidumping et compensateurs, et la politique de la concurrence. De plus, on a créé un groupe consultatif et deux comités chargés d'examiner les questions de nature horizontale liées aux négociations : les économies de petite taille, la société civile et le commerce électronique. Par la suite, un comité chargé d'examiner les questions d'ordre général et institutionnelles a été mis sur pied.

La ZLEA s'appuiera sur les liens de libre-échange que le Canada entretient déjà avec les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Costa Rica, ainsi que sur les rapports de plus en plus importants qu'il a tissés ailleurs dans l'hémisphère, permettant ainsi au Canada de tirer pleinement parti des marchés émergents de l'hémisphère. L'accord sur la ZLEA coexistera avec les accords signés antérieurement, tels que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Les échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis et le Mexique continueront donc d'être régis par l'ALENA; l'accord sur la ZLEA ne pourra être substitué dans ces échanges que si les trois parties concernées y consentent.

En excluant les partenaires du Canada dans l'ALENA, la zone des Amériques représentait, en 2004, un marché d'exportation de 3,7 milliards de dollars pour les marchandises canadiennes; cette région accueillait en outre plus de 55,3 milliards de dollars d'investissement direct canadien, ce qui représentait environ 13,9 % du total de l'investissement canadien à l'étranger.

Conformément aux directives énoncées par les ministres dans la Déclaration ministérielle de Miami, en novembre 2003, le processus de la ZLEA se poursuivra dorénavant suivant une approche à deux volets : un ensemble commun de droits et d'obligations dans chacun des neuf domaines visés par l'accord (premier volet), et une série de mesures plus ambitieuses de libéralisation du commerce, d'application optionnelle, qui feront l'objet de négociations additionnelles entre les pays intéressés (deuxième volet). Malgré la tenue de plusieurs réunions officielles et non officielles, les négociateurs ne se sont pas encore entendus sur le modèle et les procédures du nouveau cadre de négociation. Les négociations officielles ont donc été suspendues, et les négociations n'ont pu être conclues avant la date limite de janvier 2005. Les pays de l'hémisphère ne profiteront donc pas des avantages de la ZLEA proposée aussi rapidement que prévu au départ, mais la vision sur laquelle repose l'initiative demeure valide. Une fois que les parties se seront entendues sur la façon de mettre en œuvre le nouveau cadre de négociation, les négociations devraient pouvoir se poursuivre à un rythme accéléré.

En novembre 2004, le premier ministre Martin et le président Luiz Inacio Lula da Silva, du Brésil, ont émis une Déclaration conjointe énonçant leur intention de négocier une amélioration de l'accès aux marchés des biens, des services et de l'investissement dans le contexte d'une ZLEA. Il est à espérer que cette initiative aidera à faire avancer les négociations de la ZLEA vers la conclusion d'un accord détaillé de haute qualité encourageant l'intégration économique régionale.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Étant donné la suspension des négociations officielles, aucun résultat n'a été obtenu en 2004 en ce qui concerne le développement de l'accès aux marchés.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Reprendre les négociations officielles visant à élaborer et à mettre en œuvre, conformément aux directives des ministres, un cadre de négociation qui permettra de faire progresser les travaux sur l'avant-projet de l'accord de la ZLEA et les négociations sur l'accès aux marchés des produits, des services, de l'investissement et des marchés publics.

- Viser la conclusion d'un accord complet de bonne qualité.
- Parvenir à une entente avec les autres pays afin de trouver un processus permettant de conclure des accords parallèles en matière de travail et d'environnement dans le contexte de la ZLEA.
- Poursuivre la mise en place de mesures visant à accroître la transparence et à favoriser la participation de la société civile dans le processus de création de la ZLEA, y compris des mesures institutionnelles.

MERCOSUR

Aperçu

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay ont créé, en 1991, le Marché commun du Sud (Mercosur). Une fois entièrement mis en œuvre, d'ici 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des produits, des services, du capital et de la main-d'œuvre. Il prévoit la mise en place d'un tarif extérieur commun et l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. En 2003, cette union douanière, qui compte 215 millions de consommateurs (par rapport à 400 millions pour l'ALENA), a été, après le Mexique, le deuxième marché d'exportation en importance du Canada en Amérique latine. Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995. Environ 90 % de l'ensemble des échanges entre les membres se font en franchise de droits, sauf quelques exceptions qui seront éliminées d'ici 2006.

Depuis sa création, quatre autres pays se sont joints à Mercosur en tant que membres associés et ont négocié des accords de libre-échange avec Mercosur : le Chili (1996), la Bolivie (1997), le Pérou (2003) et le Venezuela (2004). Le Mexique devrait également devenir membre associé de Mercosur dans un avenir prochain. Mercosur a en outre signé un accord en vue de créer une zone de libre-échange avec la Communauté andine (CA) en 2003 et a entrepris des négociations avec l'Union européenne. Mercosur a cherché de plus à établir des liens plus étroits avec d'autres pays en développement comme la Chine, l'Égypte, l'Inde et l'Afrique du Sud.

En novembre 2004, le premier ministre Martin et le président da Silva du Brésil ont émis une déclaration conjointe énonçant leur intention de négocier une amélioration de l'accès aux marchés pour les domaines des biens, des

services et de l'investissement dans le contexte d'une ZLEA. Il est à espérer que cette initiative aidera à faire avancer les négociations de la ZLEA vers la conclusion d'un accord détaillé de haute qualité encourageant l'intégration économique régionale.

Les exportations canadiennes de marchandises à destination des pays du Mercosur ont totalisé 1,1 milliard de dollars en 2004, une hausse de 14 % par rapport à l'année précédente. Le Canada exporte principalement de l'engrais, des produits du papier, de l'équipement, des produits pétroliers, de l'équipement et du matériel électrique, des minéraux, du matériel optique et médical, des véhicules moteurs, des produits chimiques, du plastique, des légumes, des produits pharmaceutiques et du blé. Les importations canadiennes de marchandises en provenance des pays du Mercosur se sont chiffrées à 2,8 milliards de dollars en 2004, une hausse de 10 % par rapport à l'année précédente.

L'investissement direct canadien se concentre dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de la production d'énergie, des engrais agricoles, du matériel de télécommunications et dans celui des services. Cet investissement a considérablement augmenté depuis quelques années.

Brésil

Aperçu

Le Canada a désigné le Brésil son plus important partenaire commercial en Amérique du Sud, comme un marché prioritaire. En 2004, la valeur des échanges bilatéraux s'est chiffrée à 3,3 milliards de dollars. La même année, la valeur des exportations canadiennes de marchandises à destination du Brésil a grimpé pour atteindre près de 953 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 7 % par rapport à l'année précédente. Les exportations principales incluaient des engrais, des produits du papier, de l'équipement mécanique, des combustibles minéraux, de l'équipement électrique et des céréales. En 2004, les importations canadiennes de marchandises en provenance du Brésil ont totalisé 2,3 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 18 % par rapport à 2003. Les importations principales incluaient des biens industriels tels du fer et de l'acier, des produits manufacturés (comme des automobiles et de l'équipement mécanique), des

produits agricoles (sucre brut, produits transformés à base de fruits et légumes), du bois, des chaussures et des pierres précieuses.

Exportation et développement Canada (EDC) compte maintenant deux bureaux au Brésil (à Sao Paulo et à Rio de Janeiro) pour répondre aux besoins à la hausse des exportateurs canadiens. Au Brésil, les principaux secteurs d'intérêt pour les exportateurs et les investisseurs canadiens sont ceux de l'énergie, des mines, du pétrole et du gaz, des technologies de l'information, des télécommunications, des services financiers, des pâtes et papiers, de la biotechnologie, de l'agriculture et des services environnementaux.

En 2003, l'investissement direct cumulatif réalisé par le Canada au Brésil a totalisé plus de 7,5 milliards de dollars.

Depuis l'entrée en fonction du gouvernement du président da Silva en janvier 2003, la politique commerciale du Brésil est beaucoup plus axée sur la progression de l'intégration du pays au reste de l'Amérique du Sud. La nouvelle administration a également pris des mesures énergiques dans le but d'améliorer les relations politiques et commerciales avec les économies dont l'industrialisation progresse rapidement, soit avec la Chine, l'Inde et l'Afrique du Sud, ainsi qu'avec des économies en développement de partout dans le monde.

Le Brésil a démontré de nouveau son engagement à entreprendre des réformes monétaires et fiscales stratégiques afin de s'assurer le soutien continu du Fonds monétaire international (FMI), et a en grande partie réussi à dissiper les doutes qu'entretiennent les investisseurs internationaux à l'égard de sa stabilité financière. L'excédent du budget primaire est substantiel (4,5 % du PIB); l'objectif fixé à un taux de 7,3% en matière d'inflation est maintenu; le taux de croissance de fin d'année 2004 anticipé à 4,5 % a été atteint et celui pour 2005 est prévu à 3,5 %. Un mécanisme de financement de transition (6,6 milliards de dollars américains) conclu avec le FMI a été annoncé en décembre 2003, à la grande satisfaction des marchés financiers. Le ratio de la dette publique par rapport au PIB avait chuté à 56 % à la mi-année 2004, et le Brésil, qui s'est imposé des contraintes dans le choix au plan de politiques à établir, s'attache à réduire cette proportion.

L'excédent commercial du Brésil a atteint un niveau record en 2003 (25 milliards de dollars américains), et la valeur des exportations a poursuivi sa croissance soutenue en 2004. La croissance des exportations de marchandises a été alimentée par la diversification des produits et par l'accent placé sur l'ouverture de nouveaux marchés. On

a observé une augmentation de la part des exportations provenant d'États brésiliens qui n'ont pas habituellement une vocation exportatrice, de même qu'une hausse du nombre total d'exportateurs. La valeur des exportations de produits de base a crû, principalement en raison de la hausse des prix internationaux, et le volume des exportations de produits manufacturés a augmenté de façon marquée. Le secteur extérieur devrait continuer de contribuer de façon positive à la croissance économique en 2005, car les exportations seront alimentées par la forte demande extérieure et par la stabilité prévue des prix des produits de base. Les importations, qui ont enregistré un recul entre 2001 et 2003, ont retrouvé le chemin de la croissance en 2004, et leur valeur devrait demeurer élevée en 2005, en raison de la reprise de la demande nationale.

Un des défis importants que devra relever le Brésil en 2005 est de trouver le moyen de stimuler une forte croissance de la consommation et de l'investissement privé. Le régime brésilien d'investissement est en grande partie ouvert aux investisseurs étrangers et n'impose généralement pas de restrictions sur la remise des bénéfices et le rapatriement des capitaux qui ont été dûment enregistrés auprès de la banque centrale. Néanmoins, la part de l'investissement international attribuable au Brésil a diminué, et il faudra améliorer le climat d'investissement du pays pour remédier à la situation. Le Brésil élabore actuellement un système de partenariats entre le secteur public et le secteur privé, dans l'espoir que ce système permettra d'accroître les investissements dans le pays et de mettre en place des infrastructures indispensables.

Le Brésil est un des membres originaires de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'un des participants les plus actifs au système de commerce multilatéral. En tant que chef de file du G20 de l'OMC, groupe de pays en développement qui s'occupe d'accès aux marchés dans le domaine de l'agriculture, le Brésil joue un rôle important dans les négociations. Par le truchement de sa participation au Marché commun du Sud (Mercosur), le Brésil offre la possibilité de pénétrer ce marché de plus grande taille. Le Brésil et les États-Unis coprésident les négociations de la ZLEA. La prochaine réunion ministérielle de la ZLEA devrait avoir lieu au Brésil.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Les préoccupations de longue date du Canada quant à sa participation au marché brésilien des pommes de terre de semence ont été résolues à la suite de

l'assouplissement, de la part du Brésil, des niveaux de tolérance pour certains parasites non réglementés justiciables de quarantaine.

- En août 2004, le Canada et le Brésil se sont entendus sur des conditions permettant la reprise du commerce des embryons bovins.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer à faire des représentations sur la perception des droits de douane et des taxes sur les importations en provenance du Canada qui ne sont pas conformes aux obligations commerciales internationales du Brésil; par exemple, la taxe de renouvellement de la marine marchande du Brésil, qui s'élève à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées.
- Promouvoir le dialogue dans les négociations de la ZLEA et mener à terme avec succès l'ambitieux cycle de négociations de Doha, dans le cadre de l'OMC.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités brésiliennes pour qu'elles retirent les mesures liées à l'ESB contre les importations de bœuf et de bovins en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Taxe de renouvellement de la marine marchande

Le Canada a fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à la perception de droits de douane et de taxes sur les produits importés qui ne figurent pas dans la liste de l'OMC établie par le Brésil. Par exemple, la taxe de renouvellement de la marine marchande pourrait constituer une mesure de restriction et de distorsion sur le commerce. Cette taxe sur les marchandises importées s'établit à 25 % du taux de fret maritime. Comme elle ne s'applique pas aux produits fabriqués au pays, ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le Canada considère qu'elle contrevient aux obligations contractées dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée. De plus, dans bien des cas où les droits de douane perçus par le Brésil sont du même niveau que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet combiné de la taxe de renouvellement

de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés dans le cadre de l'OMC.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada le 20 mai 2003, concernant un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Brésil a interdit l'importation de ruminants, d'embryons et de produits dérivés de même espèce en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Brésil, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. En mars 2004, le Brésil a accepté de reprendre le commerce des embryons. En août 2004, les autorités se sont entendues sur les modalités d'un certificat d'exportation permettant ainsi la reprise des échanges commerciaux d'embryons. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 20 février 2004, le Brésil suspendait les importations d'oiseaux vivants en provenance du Canada. Après avoir étudié l'information fournie par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le Brésil a levé ses restrictions pour toutes les provinces sauf la Colombie-Britannique et a exigé que les importations d'œufs à couver soient sujettes à l'approbation des autorités brésiliennes. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Droits sur le blé

En 1996, le Brésil a avisé les États membres de l'OMC qu'il avait radié de sa liste relative à l'OMC une concession en matière d'accès aux marchés en vertu de laquelle 750 000 tonnes de blé entraient au Brésil en franchise de droits et qu'il comptait dorénavant exiger un droit, actuellement fixé à 10 %, sur toutes les importations de blé. Le Canada, qui était alors le plus grand exportateur de blé au Brésil en régime non préférentiel, a fait valoir son « intérêt comme principal fournisseur » auprès des États membres de l'OMC afin de pouvoir se prévaloir de son droit de demander une compensation au Brésil pour la révocation de cette concession et pour l'instauration du

nouveau droit. Le Brésil est de l'avis qu'il n'y a pas de compensation exigible puisque la part de marché du Canada n'est pas atteinte.

Différend au sujet des aéronefs régionaux

Un litige prolongé oppose le Canada et le Brésil devant l'OMC en ce qui concerne l'aide au financement pour l'achat d'avions à réaction régionaux, et on a accordé aux deux parties l'autorisation d'user de mesures de rétorsion considérables; toutefois, aucun des deux pays ne les a appliquées. Au cours des trois dernières années, le Canada et le Brésil ont tenté de négocier une solution à ce différend de longue date. Ils souhaitent conclure une entente qui réduirait au minimum l'incidence du financement gouvernemental sur les décisions des lignes aériennes d'acheter des appareils.

Les négociations en cours mettent l'accent sur l'élaboration d'une entente qui tiendrait compte des progrès réalisés et qui établirait un plan de travail pour la résolution des points encore en litige.

Argentine

Aperçu

À la suite de la crise sociale, économique et financière qui a sévi en Argentine à la fin de 2001, la production réelle a chuté de 10,9 % en 2002, après avoir chuté de 10 % entre 1998 et 2001. La production a recommencé à croître au cours du second trimestre de 2002. Le PIB réel, surpassant les prévisions les plus optimistes, s'est chiffré à 8,8 % en 2003. La croissance économique a été alimentée par la hausse de 38,2 % de l'investissement brut en capital fixe et par l'augmentation de 8,2 % de la consommation privée. Les deux tiers de la hausse de l'investissement étaient attribuables à la construction, l'autre tiers, à l'équipement et au matériel. Après avoir chuté en 2002, les importations ont augmenté de 37,6 % en 2003. En raison des investissements considérables et soutenus, la croissance de la production au cours des six premiers mois de l'année 2004 était de 8,4 % par rapport à l'année précédente. Durant les neuf premiers mois de 2004, le taux d'inflation n'a pas dépassé 6 %; l'activité industrielle, menée par l'industrie de l'automobile et les secteurs du ciment, du caoutchouc, du plastique et des produits chimiques, a crû de 10 %; les exportations ont augmenté

de 15 %, et les importations, de 68 %. Les importations de biens de production ont crû de 151 %, atteignant les niveaux qu'elles occupaient en 2000. La croissance devrait se chiffrer à au moins 7 % en 2004.

Néanmoins, l'Argentine porte toujours les séquelles de la crise qu'elle a connue en 2001. Environ 44 % de la population, dont 5,5 millions de jeunes âgés entre 15 et 29 ans, vivent sous le seuil de la pauvreté, ce qui marque un vif contraste avec la situation dans laquelle le pays se trouvait entre 1992 et 1995, quand seulement 22 % de la population vivait sous le seuil de la pauvreté. La pauvreté et le chômage sont généralisés et constituent une source possible de tension sociale. Le pays demeure vulnérable à des changements défavorables se produisant sur la scène internationale, par exemple à une hausse des taux d'intérêt sur sa dette et à une baisse des prix de ses principaux produits de base.

Depuis 1991, l'Argentine reçoit de façon presque continue du soutien du Fonds monétaire international (FMI) et est l'un des cinq principaux emprunteurs du FMI; à la fin de 2003, la dette du pays se chiffrait à 15,5 milliards de dollars américains. En septembre 2003, les autorités ont signé un mécanisme de transition d'une durée de trois ans avec le FMI, en vertu duquel le FMI acceptait de refinancer la dette que l'Argentine avait contractée auprès de lui. En retour, le gouvernement argentin se soumettait à atteindre les objectifs quantitatifs fixés pour la base monétaire et le rendement financier et à respecter ses engagements en matière de réforme structurelle. Ces engagements sont, entre autres, de compenser les banques des effets de la pesification asymétrique, d'adopter une loi sur le partage des recettes dans le but de limiter les transferts aux provinces, et de négocier de bonne foi avec les détenteurs d'obligations en souffrance. L'Argentine a subi avec succès les deux premiers examens du programme. Elle a cependant omis d'adopter une loi sur le partage des recettes et n'a pas renégocié sa dette et mis en place des droits sur les services publics en temps opportun, ce qui a entraîné des retards dans la réalisation du troisième examen. En août 2004, soit un mois avant la date de la rencontre prévue entre les autorités argentines et les représentants du FMI pour l'établissement d'un objectif en matière d'excédent du budget primaire, le gouvernement a choisi de suspendre la mise en œuvre du mécanisme et de remettre la négociation de nouveaux objectifs au début de 2005. Entre-temps, le gouvernement souhaite présenter une offre aux détenteurs d'obligations en souffrance.

En novembre 2004, le gouvernement argentin a présenté à la Securities and Exchange Commission des États-Unis ce qu'il considère être son offre finale pour l'échange des obligations argentines en souffrance. Outre le montant global de 81,8 milliards de dollars américains qui doit être restructuré, le gouvernement entend émettre des obligations d'une valeur totale de 38,2 milliards de dollars américains ou de 43,2 milliards de dollars américains, selon que le taux d'acceptation de l'offre sera supérieur ou inférieur à 70 %. Cette offre a été présentée aux créanciers étrangers, et il y aura deux périodes de souscription entre le 14 janvier 2005 et le 25 février 2005. Désireux d'obtenir un taux d'acceptation élevé, le gouvernement argentin a réussi à conclure une entente très importante avec les gestionnaires des régimes de retraite privés, qui détiennent environ 20 % des obligations en souffrance.

La Banque mondiale finance actuellement 31 projets auxquels elle s'est engagée à verser au total environ 4,7 milliards de dollars américains. De plus, la nouvelle stratégie d'aide par pays 2004–2005 pour l'Argentine ébauche un programme qui prévoit offrir, entre avril 2004 et décembre 2005, jusqu'à 2 milliards de dollars américains de financement additionnel provenant de la Banque mondiale dans le but de réduire la pauvreté pendant que le pays se remet de la crise. La nouvelle stratégie d'aide par pays appuie l'engagement du gouvernement de reconstruire l'économie tout en favorisant une croissance durable et l'adoption d'un ensemble de programmes sociaux. La stratégie d'aide par pays souligne également la nécessité d'améliorer la gouvernance et de réaliser des réformes institutionnelles et structurelles pour assurer la durabilité de cette amélioration au fil du temps. La Société financière internationale (SFI) (organismes du secteur privé du Groupe de la Banque mondiale) continuera de mettre l'accent sur le soutien des investissements porteurs d'exportations, principalement par le truchement de l'atténuation des restrictions de crédit avec lesquelles sont aux prises les entreprises exportatrices et de la réalisation d'investissements sélectifs dans de nouvelles entreprises offrant un rendement proportionnel aux risques.

Le gouvernement argentin est en cause dans plus d'un tiers des affaires soumises au Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI), affaires dont la valeur totale s'élève à quelque 15 milliards de dollars américains. L'audition de certaines de ces affaires a commencé en 2004, et les décisions

rendues dans le cadre de ces affaires influera très probablement sur les négociations en cours avec les services publics privatisés.

L'investissement canadien, principalement dans les secteurs des hydrocarbures, minier et de l'énergie, s'est chiffré à 5,2 milliards de dollars en 2003, le Canada se classant ainsi parmi les plus importants investisseurs étrangers en Argentine. Les petites sociétés minières canadiennes recherchent activement des débouchés. En outre, le Canada investit beaucoup dans l'agriculture, l'imprimerie et les télécommunications. Bien que d'autres possibilités d'investissement existent dans les secteurs susmentionnés, la mesure dans laquelle il est possible d'en profiter dépend de la poursuite de la reprise économique de l'Argentine. En particulier, les petites et moyennes entreprises ont toujours difficilement accès à des sources nationales de financement à moyen et long termes, à moins qu'elles n'exercent leurs activités dans un secteur fortement exportateur.

L'accord sur la protection et la promotion des investissements étrangers (APIE) conclu par le Canada et l'Argentine en 1991 s'inspire du modèle de l'OCDE, qui ne contient pas toutes les mesures de protection accrue des investissements prévues par l'ALENA et par les APIE conclus ultérieurement par le Canada. En 1991, l'Argentine et le Canada ont aussi signé une entente bilatérale de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI). L'Argentine a appuyé le projet d'ECCI que le Canada voulait conclure avec le Mercosur et qui a finalement été signé en 1998. Le Canada et l'Argentine ont en outre conclu une convention de double imposition.

La valeur des échanges bilatéraux de marchandises est passée de 452 millions de dollars en 2003 à 416 millions de dollars en 2004, ce qui représente une baisse de 8 %. Selon Statistique Canada les exportations canadiennes ont grimpé à 128 millions de dollars en 2004 (une augmentation de 64 % par rapport à l'année précédente), alors que la valeur des importations canadiennes a baissé de 23 % pour s'établir à 288 millions de dollars.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès des autorités argentines pour qu'elles retirent les mesures liées à l'ESB contre les importations en provenance du Canada, principalement sur les produits laitiers et les instruments sanitaires, y compris les produits d'origine bovine, et

les inciter à rendre leurs politiques en matière d'ESB conformes aux recommandations de l'Office international des épizooties (OIE).

- Poursuivre les discussions avec l'Argentine pour qu'elle ouvre de nouveau son marché au porc canadien.
- Soutenir le milieu d'affaires canadien en Argentine, particulièrement au niveau des investissements, en portant une attention particulière au régime d'investissement dans l'industrie minière et au secteur des engrais afin de favoriser un marché libre où règne la sécurité juridique et la stabilité financière.
- Promouvoir le dialogue dans le cadre des négociations sur la Zone de libre-échange des Amériques et l'Organisation mondiale du commerce.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Argentine a suspendu temporairement ses importations de tous les produits canadiens issus de ruminants, y compris le sperme et les embryons bovins. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Argentine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. Comme premier pas, l'Argentine a rouvert son marché à la semence bovine en provenance du Canada en avril 2004; en janvier 2005, elle a levé ses restrictions sur les embryons bovins. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Chili

Aperçu

Le 5 juillet 2004 marquait le 7^e anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), qui forme la pierre angulaire de notre relation économique et commerciale bilatérale. L'ALECC a établi un cadre commercial bilatéral détaillé s'appliquant au commerce des produits et des services, aux investissements et au règlement des différends, de même que des engagements considérables en matière de recours commerciaux (une exemption mutuelle à l'application de mesures antidumping). L'ALECC est complété par de nombreux accords bilatéraux, entre autres par des ententes de

coopération bilatérales dans les domaines du travail et de l'environnement, la convention de double imposition de 2000 et l'accord bilatéral de transport aérien de 2003.

Pour le Canada, le Chili est un partenaire régional clé, et nombre d'entreprises canadiennes considèrent le Chili comme une porte d'entrée vers les marchés avoisinants. En raison de ses politiques financières prudentes, de sa surveillance rigoureuse du secteur financier, de ses réformes structurelles et de son régime de commerce et d'investissements ouvert, le Chili est l'une des économies les plus ouvertes et les plus stables de l'Amérique latine. Dans son rapport *2004–2005 Global Competitiveness*, le Forum économique mondial, a classé le Chili au premier rang en Amérique latine pour sa compétitivité.

Le Canada a été l'un des premiers pays à établir un partenariat avec le Chili en tissant avec lui d'importants liens commerciaux, mais d'autres grandes économies ont depuis conclu des ALE avec le Chili : l'Union européenne, les États-Unis et la Corée du Sud. L'économie chilienne bénéficiera certainement d'une confiance renforcée et de nouveaux débouchés découlant de ces accords de libre-échange, et la situation devrait s'améliorer davantage encore en raison des ALE que le Chili souhaite conclure avec la Chine, l'Inde, la Nouvelle-Zélande et Singapour.

La croissance du PIB du Chili s'est élevée à 3,3 % en 2003; elle devrait atteindre 5,5 % en 2004. En 2004, le secteur minier a été le plus dynamique d'entre tous du côté de l'offre en raison d'un taux de croissance à deux chiffres de la production de cuivre. La dette à long terme en devises étrangères du Chili est la mieux cotée en Amérique latine. Depuis 1992, toutes les agences de cotation des titres considèrent que le pays a une cote élevée de solvabilité.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALECC, en 1997, les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Chili se sont multipliés et diversifiés, intervenant maintenant dans les secteurs non traditionnels et ceux des créneaux spécialisés. Les échanges entre les deux pays ont plus que triplés au cours de la dernière décennie, passant de 553 millions de dollars en 1994 à 1,7 milliard de dollars en 2004. Les échanges bilatéraux, qui s'établissaient à 718 millions de dollars ont augmenté de 132 % depuis l'entrée en vigueur de l'ALECC (en 1997). La majorité des produits canadiens sont maintenant admis au Chili en franchise de droits.

Les principaux produits exportés par le Canada à destination du Chili sont la machinerie, le blé dur, le matériel électrique, les produits pétroliers, le papier et le carton, le plastique, le fer et l'acier, les aéronefs et le charbon. Les principales importations du Canada en provenance du Chili sont le cuivre et les articles en cuivre, les fruits (particulièrement le raisin), les minerais de cuivre, le bois, le poisson et les fruits de mer, et le vin. Les principaux secteurs de débouchés à moyen terme pour les entreprises canadiennes comprennent le matériel et les services dans les domaines suivants : l'exploitation des mines et les métaux, l'énergie, l'environnement, la technologie de l'information et les télécommunications, la construction et les matériaux de construction, le transport et les infrastructures, et le plastique.

Les exportations canadiennes de services ont aussi beaucoup augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALECC. En 2002, ces exportations se chiffraient à 52 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 24 % par rapport au niveau d'avant l'entrée en vigueur de l'ALECC.

Les investissements canadiens au Chili continuent d'être profitables : le Canada est le troisième investisseur en importance au Chili, après les États-Unis et l'Espagne. Selon Statistique Canada, la valeur des investissements directs canadiens au Chili totalisait 5,9 milliards de dollars en 2003. Bien que principalement concentrés dans le secteur minier, des investissements importants ont également été effectués dans les secteurs de l'énergie, des produits chimiques, des services financiers, de la fabrication de matériel et des communications.

Le Chili reste très favorable aux investissements étrangers. De fait, la législation en matière d'investissement s'est progressivement libéralisée depuis 1974. La souplesse de la main-d'œuvre bien formée contribue largement à attirer les investisseurs étrangers, et les capitaux internationaux continueront d'abonder dans les secteurs axés sur l'exportation comme les secteurs minier, manufacturier et agricole.

L'ALECC et l'accord sur la double imposition entre le Canada et le Chili sont des outils très utiles qui favorisent l'investissement canadien en offrant des garanties et des avantages supplémentaires sans précédent à l'extérieur du contexte de l'ALENA. L'ALECC veille à ce que les investisseurs canadiens fassent l'objet du même traitement que les investisseurs chiliens et à ce qu'ils bénéficient d'avantages équivalents à ceux que le Chili pourrait accorder à d'autres pays dans le cadre d'accords futurs.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- La première réunion du Comité canado-chilien des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), qui a eu lieu à Ottawa, le 7 juillet 2004, a été couronnée de succès. Le comité a traité d'un nombre de questions d'importance bilatérale et de questions d'importance multilatérale et d'intérêt commun.
- Le Canada et le Chili ont entrepris des négociations en vue d'ajouter à l'ALECC un chapitre portant sur les marchés publics.
- Le Canada et le Chili ont signé un protocole dans lequel le Chili s'engageait à modifier son calendrier d'élimination des droits de douane de façon à permettre au Canada de profiter du même traitement tarifaire que les États-Unis en ce qui concerne le boeuf et le porc.
- Le Canada et le Chili ont convenu d'apporter des modifications techniques aux règles d'origine prévues par l'ALECC.
- Le Canada et le Chili ont publié deux déclarations dans lesquelles ils s'engageaient à améliorer la transparence et l'efficacité du chapitre sur les investissements. La déclaration sur la soumission d'observations par une tierce partie a permis de clarifier le processus de soumission d'observations par des tierces parties dans le cadre de procédures d'arbitrage investisseur-État. La seconde déclaration touche les audiences ouvertes et confirme que les parties ont l'intention de demander que toutes les audiences dans les affaires d'arbitrage investisseur-État soient ouvertes au public.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer à intervenir auprès des autorités pour qu'elles retirent les mesures liées à l'ESB contre les importations en provenance du Canada.
- Continuer à intervenir auprès des autorités au sujet des importations d'embryons récoltés *in vitro*.
- Organiser une seconde réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'ALECC pour continuer à traiter des questions d'importance bilatérale dans ces domaines, de même que des questions d'intérêt commun soulevées dans les forums multilatéraux.
- Favoriser la conclusion des négociations visant l'ajout d'un chapitre sur les marchés publics dans l'ALECC.
- Encourager les ingénieurs des deux pays à conclure les négociations sur un accord de reconnaissance mutuelle.

- Continuer l'élaboration, dans le cadre de l'ALECC, d'un fondement sur lequel s'appuyer pour répondre aux questions liées aux disciplines des services financiers.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Automobiles

Le 1^{er} janvier 2004, le Chili a commencé à éliminer graduellement la taxe de luxe de 85 % imposée sur les voitures dont la valeur dépasse 15 834 dollars américains, après que la Cour suprême du Chili eut déterminé que cette taxe équivalait à un droit de douane. La taxe de luxe sera complètement éliminée d'ici le 1^{er} janvier 2007. Ainsi, les véhicules importés du Canada seront soumis au même traitement que ceux importés d'autres pays, dont les États-Unis.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Chili a interdit, avec quelques exceptions, les importations de bovins et de produits de bovins en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Chili, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. Le 31 décembre 2004, le Chili a levé ses restrictions sur les importations d'embryons récoltés *in vivo*. Cependant, les restrictions demeurent pour les importations d'embryons bovins récoltés *in vitro*. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 8 mars 2004, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a confirmé la présence de la grippe aviaire hautement pathogène dans le sud de la Colombie-Britannique. En conséquence, le Chili et d'autres partenaires commerciaux ont imposé des restrictions sur les importations. Le 24 novembre 2004, le Chili a éliminé les restrictions qu'il avait imposées sur la volaille et les produits de volaille provenant de la Colombie-Britannique.

COMMUNAUTÉ ANDINE

En 2004, les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et les pays de la Communauté andine se sont chiffrés à 3,6 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 48 % par rapport à la même période au cours de l'année précédente. Les exportations canadiennes ont totalisé 1,2 milliard de dollars. Selon Statistique Canada, la valeur de l'investissement canadien direct réalisé dans la Communauté andine s'est élevée à 2,9 milliards de dollars en 2003.

En août 2002, le Canada a commencé à étudier la possibilité de négocier un accord de libre-échange avec les cinq pays andins (la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela), à la demande de ces pays. En novembre 2002, le gouvernement du Canada a lancé un vaste processus de consultations publiques à l'échelle du pays auprès des entreprises, des organismes communautaires et des citoyens, ainsi qu'auprès des gouvernements provinciaux et territoriaux, afin d'obtenir des conseils et des opinions quant aux priorités, aux objectifs et aux préoccupations de tous en vue de mieux définir la portée de nouvelles initiatives commerciales avec la Communauté andine, entre autres, un éventuel ALE. Jusqu'à présent, la plupart des réponses reçues sont favorables à la négociation d'un accord de libre-échange avec la Communauté andine. Le Canada et les pays de la Communauté andine devront toutefois tenir des discussions préparatoires supplémentaires avant le lancement des négociations. Le Canada et la communauté andine ont signé en mai 1999 une entente de coopération en matière d'investissement.

Certains pays andins (la Colombie, l'Équateur et le Pérou) négocient actuellement avec les États-Unis en vue de la conclusion d'un ALE, ce qui pourrait avoir une incidence sur la compétitivité des entreprises canadiennes.

Le Canada négocie avec enthousiasme un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) avec le Pérou. En 2003, la valeur des investissements canadiens réalisés au Pérou se chiffrait à 1,8 milliard de dollars. Le Pérou est une importante destination des investissements réalisés par, entre autres, les entreprises minières canadiennes. Le Canada a conclu des APIE avec le Venezuela et l'Équateur.

Venezuela

Aperçu

Le Venezuela est un partenaire commercial important pour le Canada. En 2004, les échanges bilatéraux de marchandises ont totalisé un peu plus de 1,8 milliard de dollars. Toujours en 2004, la valeur des exportations canadiennes à destination du Venezuela s'est chiffrée à 508 millions de dollars, et celle des importations à 1,31 milliard de dollars, ce qui fait de ce pays notre deuxième partenaire commercial en importance en Amérique du Sud. Ainsi, les échanges bilatéraux ont crû d'environ 78 % par rapport à 2003, ce qui indique que l'économie est en voie de reprendre le terrain perdu en 2002 et en 2003 en raison de la mauvaise conjoncture économique qui sévissait au Venezuela. Bien que la situation économique se soit améliorée en partie, principalement en raison de la hausse des prix du pétrole, les fournisseurs canadiens et d'autres fournisseurs étrangers continuent d'être atteints par les mesures de contrôle des changes imposées en février 2003 et par la diminution générale du pouvoir d'achat des Vénézuéliens. Les principales exportations canadiennes au Venezuela sont le blé, la machinerie, les véhicules moteurs, le papier et le carton, le matériel optique et médical, les légumes, la pâte de bois, les aliments en conserve et le matériel électrique. Les importations canadiennes en provenance du Venezuela se composent de produits pétroliers, de produits du fer et de l'acier, de produits chimiques inorganiques, de minerai, de scories et de cendres, d'engrais, de véhicules, de fer et d'acier, de matériel électrique, d'aluminium et de produits chimiques organiques.

L'investissement canadien se concentre dans les secteurs vénézuéliens suivants : les télécommunications, les services bancaires, les mines, les services juridiques, le pétrole et le gaz. De plus, les exportateurs et les investisseurs sont à la recherche de débouchés dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'énergie, de l'environnement et des produits de sécurité.

En 1996, le Canada et le Venezuela ont signé un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, qui est entré en vigueur en janvier 1998. Un accord sur la double imposition est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2005.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer à intervenir auprès des autorités pour qu'elles abandonnent le système discrétionnaire de délivrance des permis d'importation de produits agricoles.
- Continuer à encourager le Venezuela à résoudre les différends en matière d'investissement dans le respect des règles de transparence et en conformité avec la loi.
- Continuer à intervenir auprès des autorités vénézuéliennes afin d'obtenir la reprise des échanges commerciaux de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada.
- Continuer à intervenir auprès des autorités vénézuéliennes afin d'obtenir la reprise des échanges commerciaux de volaille et de produits de volaille en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Commission de l'administration des changes

En 2003, un contrôle des changes qui continue d'avoir un effet sur les exportateurs de certains produits et services destinés au Venezuela a été instauré. À cause de ce contrôle, il est difficile pour les importateurs vénézuéliens d'avoir accès légalement aux devises étrangères requises pour l'acquisition de produits et de services qui ne figurent pas sur la liste d'importations prioritaires mise en application par la Commission de l'administration des changes (CADIVI). Pour importer des biens et des services ne figurant pas sur la liste, les importateurs n'ont souvent d'autre option que d'acheter des devises sur le marché noir à des taux supérieurs d'environ 25 % aux taux de change officiels. Bien qu'on ait observé une hausse marquée des devises accordées par la CADIVI au cours de 2004, le processus administratif nécessaire à l'obtention de devises par l'intermédiaire de la CADIVI constitue un obstacle bureaucratique au commerce. Le gouvernement vénézuélien a déclaré que le régime demeurera en place pour une période indéterminée, mais tout semble indiquer que les mesures de contrôle seront appliquées de façon souple.

Produits agricoles

Les règlements sanitaires du ministère de l'Agriculture et des Terres (MAT-SASA) ne sont pas entièrement transparents et les autorités ne réagissent pas en temps opportun aux demandes officielles portant sur les questions sanitaires et phytosanitaires (SPS). Le Venezuela s'est engagé à mettre sur pied un système commercial ouvert et fondé sur des règles, mais la valeur de cet engagement soulève des questions. Ces dernières années, le Canada est intervenu à de nombreuses reprises auprès des autorités vénézuéliennes pour exprimer ses préoccupations au sujet du système de délivrance des permis d'importation (relativement aux mesures SPS), qui restreint les produits agricoles. Le Canada est préoccupé quant à certains produits comme la viande (le bœuf et le porc), les pommes de terre de consommation, les oignons et, depuis peu, les légumineuses. Selon l'industrie, les permis d'importation sont soit octroyés mais pas dans les délais, octroyés mais pas pour la totalité de la demande ou refusés. Aucune raison valable n'est fournie pour justifier de tels retards ou des refus. Le Canada estime que, pour autant qu'il applique les mesures appropriées pour répondre aux préoccupations sanitaires et phytosanitaires légitimes du Venezuela, les permis d'importation (relativement aux mesures SPS) devraient être délivrés automatiquement et en temps opportun. Le 26 novembre 2002 et le 26 octobre 2004, le Canada a informé le Venezuela de ses préoccupations concernant la délivrance irrégulière de permis d'importation et le rejet d'autres demandes de permis pour l'importation de pommes de terre de consommation, d'oignons et de légumineuses. Le Canada a fait parvenir aux autorités vénézuéliennes une lettre dans laquelle il demande l'élimination de cet obstacle au commerce.

AUTRES DOSSIERS

Aux prises avec des difficultés économiques et politiques, le Venezuela fait l'objet d'hésitations de la part des investisseurs étrangers. Le vaste projet d'exploitation de la mine d'or Las Cristinas fait toujours l'objet de différends juridiques complexes de longue date qui touchent diverses parties, dont le gouvernement du Venezuela et plusieurs entreprises canadiennes. L'affaire a été enregistrée auprès du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements. Le gouvernement du Canada a fait savoir aux autorités vénézuéliennes qu'il est important

de résoudre ce litige dans le respect des règles de transparence et des principes de bonne foi, et en conformité avec la loi.

AMÉRIQUE CENTRALE

Aperçu

Le Costa Rica, le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama sont des pays d'Amérique centrale dont l'économie émergente affiche, de manière générale, une bonne croissance. Les échanges de marchandises bilatéraux entre le Canada et les pays d'Amérique centrale ont atteint 1,18 milliard de dollars en 2004. Les exportations canadiennes à destination de l'Amérique centrale se sont chiffrées à 386 millions de dollars, et les importations à 791 millions de dollars. (Nota : ces statistiques ne comprennent pas les marchandises qui transitent par les États-Unis.)

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, en vigueur depuis le 1^{er} novembre 2002, démontre qu'il est possible de composer avec les différences de taille et de niveau de développement qui peuvent exister entre les partenaires de pareil accord. Deux autres accords sont également entrés en vigueur, le premier sur la coopération en matière de travail et le second sur la coopération environnementale. La conclusion d'un accord de libre-échange avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua permettra au Canada d'affirmer sa présence et son influence dans cette région et d'aider au renforcement de liens commerciaux.

Le Canada a conclu un accord de promotion et de protection des investissements étrangers (APIE) avec le Costa Rica et un mémoire d'entente portant sur le commerce et l'investissement avec l'Amérique centrale.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Les négociations d'un ALE se sont poursuivies avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (CA4).
- La mise en œuvre de l'accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica s'est poursuivie, et le 1^{er} janvier 2004, la troisième réduction de droits prévue est entrée en vigueur.
- Le gouvernement costaricien a éliminé l'obligation de présenter une déclaration d'information douanière sur les importations en provenance du Canada.
- Le Canada a exercé des pressions sur les gouvernements du Costa Rica, du Honduras et du Nicaragua dans le but d'appuyer et de faire avancer les intérêts des compagnies minières canadiennes dans la région.
- Le Canada a exercé des pressions sur le gouvernement du Honduras pour que celui-ci reconsidère l'interdiction imposée sur l'importation de produits contenant des fibres d'amiant chrysotile.
- Le Canada a maintenant accès au marché hondurien pour les produits de bœuf désossé.
- Le marché nicaraguayen a été rouvert au sperme et aux embryons porcins et bovins, aux produits de viande de porc congelés, aux oignons et aux pommes de terre de consommation.
- Le Canada a obtenu un accès continu au marché costaricien pour les produits de viande de porc en raison de l'inspection, par les autorités costariciennes, des établissements canadiens de transformation de la viande.
- Le Canada a obtenu l'accès au marché costaricien pour les produits de viande de poulet et de dinde.
- Le Canada a obtenu un accès continu au marché panaméen pour le porc, en dépit du système panaméen de certification individuelle des établissements.
- Le Guatemala a retiré ses mesures liées à l'ESB contre le porc et ses produits, ce qui a permis la reprise des échanges commerciaux de porc et de produits du porc.
- Le 13 septembre 2004, le Guatemala a retiré ses mesures liées à la grippe aviaire contre la Colombie-Britannique.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Mener à terme les négociations sur l'établissement d'un accord de libre-échange avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (CA4).
- Poursuivre, auprès du Costa Rica, du Panama et du Salvador, l'approbation de l'ensemble du réseau d'établissements canadiens d'exportation de viande. Le système actuel d'inspection individuelle de chaque établissement coûte cher et impose un lourd fardeau administratif aux exportateurs canadiens.

- Surveiller de près l'élaboration des réglementations par le Salvador et le Guatemala qui touchent les activités commerciales et l'investissement étranger; conseiller les exportateurs canadiens; exercer des pressions sur le gouvernement du Salvador, au besoin, pour défendre les intérêts des exportateurs canadiens.
- Améliorer la protection et assurer la promotion des investissements canadiens dans les pays du CA4 en incluant un chapitre complet sur l'investissement dans l'accord de libre-échange entre le Canada et le CA4.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités du Salvador, et du Guatemala, du Nicaragua et du Honduras, pour qu'elles retirent leurs mesures liées à l'ESB contre les importations en provenance du Canada.
- Continuer de défendre les intérêts des entreprises minières canadiennes dans la région.
- Continuer d'exercer des pressions sur le gouvernement du Honduras pour qu'il élimine l'interdiction imposée sur les produits contenant des fibres d'amianté chrysotile.
- Promouvoir les produits canadiens au Salvador, en ce qui concerne la construction (de meubles pour la maison et le bureau), l'agriculture (les aliments et les boissons, les engrais) et les technologies environnementales (les techniques de l'élimination des déchets solides et le traitement des eaux résiduaires).

Costa Rica

Le Costa Rica est le pays le moins peuplé en Amérique centrale (4,1 millions d'habitants); il enregistre le PIB par habitant le deuxième plus élevé de la région et attire plus d'investissements étrangers que tout autre pays d'Amérique centrale (une moyenne de 795 millions de dollars canadiens par année depuis 1997). En raison de son climat politique stable et de sa main-d'œuvre bien formée, le Costa Rica continue d'offrir des débouchés intéressants pour les exportateurs de produits et de services. Le Costa Rica est le deuxième partenaire le plus important de la région et représente 33 % des échanges bilatéraux de marchandises réalisés par le Canada en Amérique centrale. En 2004, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Costa Rica ont atteint 392 millions de dollars. Les exportations canadiennes ont totalisé 76 millions de dollars, et les importations, 316 millions de dollars.

Les principales exportations vers le Costa Rica sont : le papier journal et le papier, les engrais, la machinerie, les légumes préparés et le malt. Le Canada importe principalement des fruits (des ananas, des bananes et des melons d'eau), des équipements électriques, du sucre, des instruments médicaux, et du café. L'investissement canadien au Costa Rica est principalement axé sur les secteurs suivants : l'hôtellerie et le tourisme, les banques, les journaux, les mines, les technologies environnementales et l'hydro-électricité. Les exportateurs et les investisseurs canadiens cherchent à exploiter des débouchés dans des secteurs prioritaires comme l'agriculture et l'agroalimentaire, la construction et les matériaux de construction, les technologies environnementales, les technologies de l'information et des communications, le tourisme, l'énergie et les infrastructures routières.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica (ALECCR) est devenu la pierre angulaire de notre relation sur le plan du commerce et de l'investissement, relation qui s'intensifie d'ailleurs de plus en plus.

L'accord prévoit l'élimination progressive des droits de douane. Lorsque l'accord est entré en vigueur, le Costa Rica a éliminé les droits de douane pour 67 % de ses lignes tarifaires, et éliminera les droits s'appliquant aux derniers produits sur une période allant jusqu'à 14 ans. Pour sa part, le Canada a accordé un accès en franchise de droit pour 86 % de ses lignes tarifaires, l'élimination des droits de douane pour le reste des produits visés par l'accord devant se faire sur une période allant jusqu'à 8 ans. Les deux parties ont procédé jusqu'à maintenant à quatre vagues de réduction des droits de douane : une au moment de l'entrée en vigueur de l'accord, et les trois autres les 1^{er} janvier de 2003, de 2004 et de 2005.

Au nombre des accords qui contribuent à l'application efficace des règles normatives nationales, citons l'Accord de coopération environnementale Canada-Costa Rica (ACECCR) et l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et le Costa Rica (ACTCCR). L'ACECCR prévoit de mettre en œuvre des initiatives de coopération technique pour renforcer les systèmes de gestion de l'environnement, et d'accroître la participation du public aux travaux d'élaboration des politiques environnementales. Quant à l'ACTCCR, il instaure un programme de travail et un processus destinés à permettre au public d'exprimer ses préoccupations sur l'application efficace du droit du travail dans l'autre pays.

Groupe des quatre de l'Amérique centrale : le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua

En 2003, les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (CA4) se sont élevés à 666 millions de dollars. Les exportations canadiennes vers le CA4 se sont chiffrées à 237 millions de dollars, et les importations ont atteint 429 millions de dollars.

Les négociations de libre-échange avec le CA4, lancées par le ministre du Commerce international le 21 novembre 2001, se poursuivent. Les parties négocient un accord complet sur l'accès au marché des biens et des services, l'investissement, les services financiers et le marché public. Les principaux intérêts canadiens résident dans les secteurs suivants : les produits et les services de télécommunications, le matériel et les services environnementaux, les aliments transformés à valeur ajoutée, les mines, les pièces pour véhicules automobiles, et le matériel et les services de construction. Les pays envisagent également la conclusion d'accords parallèles de coopération pour aborder les questions liées au travail et à l'environnement. Des progrès ont été réalisés jusqu'à présent, mais les négociations portent maintenant sur des questions clés délicates qui devront absolument être résolues.

En raison de la hausse réelle des prix de l'or et du nickel et de la confiance accrue des investisseurs dans l'administration Berger, l'intérêt des Canadiens pour le secteur minier de l'Amérique centrale en général et pour celle du Guatemala en particulier renaît actuellement et pourrait occuper nos missions à différents niveaux dans les mois à venir. Le fait que les intérêts miniers canadiens constitueront bientôt la plus importante source d'investissement étranger et de revenu du gouvernement guatémaltèque au cours des quelques prochaines décennies démontre cet intérêt. Les investissements réalisés dans ce secteur par les trois plus importantes entreprises minières canadiennes devraient, dans un avenir proche, atteindre environ 660 millions de dollars.

Salvador

Le Salvador, l'un des moteurs économiques de l'Amérique centrale, abrite les plus grandes banques de la région. Son infrastructure de télécommunications et d'expédition est moderne. En 2004, les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Salvador se sont élevés à 105,5 millions de dollars. Les exportations canadiennes vers le Salvador se sont chiffrées à 52,2 millions de dollars, alors que les importations ont atteint 53,3 millions de dollars.

La prospérité croissante du pays repose sur une politique d'ouverture commerciale, un programme d'incitation à l'investissement étranger et des réformes économiques. Les envois d'argent au pays de la part de Salvadoriens vivant à l'étranger demeurent une force motrice de l'économie et devraient se chiffrer à 2,4 millions de dollars américains en 2004. Selon la Banque centrale, 80 % de l'argent que les Salvadoriens vivant à l'étranger envoient à leur famille est destiné à l'achat de biens de consommation. Le taux de croissance du PIB, qui s'établit actuellement à 19,6 milliards de dollars, sera inférieur à 2 % en 2004, comme cela a été le cas l'an dernier. Ce taux demeure tout de même le plus élevé d'Amérique centrale. Le taux d'inflation restera bas. L'Assemblée nationale a récemment adopté une série de mesures de réforme fiscale visant à accroître les contributions et à lutter contre l'évasion fiscale.

Les importations de biens de consommation ont affiché un taux de croissance de 10,1 %, et se chiffraient à plus de 4 milliards de dollars américains en août 2004. Les biens de consommation et les biens intermédiaires, menés par les aliments et les boissons, continuent d'enregistrer les plus fortes hausses. Les exportations ont aussi progressé de 7 % par rapport à l'année précédente, passant pour la première fois la barre des 3 milliards de dollars américains. Les exportations vers le Canada ont progressé au cours des cinq dernières années pour s'établir à 52,3 millions de dollars canadiens en 2004.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Salvador a interdit l'importation d'animaux vivants, de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Salvador,

des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Guatemala

Le Guatemala, dont la population se chiffre à 12,7 millions d'habitants, constitue la plus grande économie de la région avec un PIB de 35 milliards de dollars. Ce pays demeure le deuxième plus grand client du Canada dans la région. Il importe principalement des produits agricoles de base, des aliments transformés à valeur ajoutée, du papier journal et de la machinerie. En 2004, les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Guatemala ont atteint 324 millions de dollars. Les exportations canadiennes vers le Guatemala se sont chiffrées à 143 millions de dollars, soit près de 56 % des exportations canadiennes à destination de la région. Nos importations en provenance de ce pays se sont élevées à 181 millions de dollars. Le taux de croissance potentiel des exportations de produits et de services canadiens vers le Guatemala demeure important, particulièrement en raison des avantages et de la sécurité que confère l'accord de libre-échange imminent entre le Canada et le CA4. De nouveaux débouchés pourraient s'ouvrir dans un nombre de secteurs divers, et particulièrement dans les secteurs prioritaires de ce pays que sont l'agriculture (y compris la foresterie), les aliments et les boissons, l'environnement et les mines.

Depuis plusieurs années, la situation macroéconomique globale du Guatemala continue d'afficher de bons résultats, puisque la Banque du Guatemala, en collaboration avec le Fonds monétaire international, pratique une gestion rigoureuse. Le taux de croissance a ralenti après avoir atteint un sommet de 5 % en 1998; mais en raison de la reprise économique, ce taux devait atteindre 2,5 % en 2003. Au cours des deux dernières années, le taux d'inflation a continué de baisser pour s'établir à des niveaux raisonnables variant entre 4 % et 6 %. Les exportations du Guatemala ont aussi baissé en 2001 et 2002 (principalement à cause de l'effondrement des prix du café et du ralentissement enregistré sur des marchés clés d'exportation des maquilas), mais elles ont augmentées en 2003; toutefois, elles devraient afficher une hausse substantielle au cours des trois prochaines années puisque

le nouveau gouvernement met l'accent sur les dépenses liées aux infrastructures et les concessions en matière de commerce international.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Guatemala a interdit l'importation de bœuf et d'autres produits dont le porc. Aucun autre partenaire commercial n'a inclus le porc dans ses mesures liées à l'ESB imposées à l'encontre du Canada, et nous avons soulevé de vives objections. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Guatemala, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. En 2004, le Guatemala a retiré ses restrictions sur le porc et les produits du porc, et les échanges commerciaux pour le porc et les produits du porc ont repris. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 23 février 2004, le Guatemala a imposé des mesures contre les importations de volaille en provenance de la Colombie-Britannique en raison de la grippe aviaire. Le 13 septembre 2004, le Guatemala a retiré toutes ces mesures. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Honduras

Le Honduras, dont le PIB se chiffrait à 9,8 milliards de dollars canadiens en 2003, se classe à l'avant-dernier rang en Amérique centrale pour sa richesse; près des deux tiers de sa population vivent sous le seuil de la pauvreté. L'économie a mis des années à se relever des effets dévastateurs de l'ouragan Mitch qui a frappé le pays en 1998 et commence à montrer des signes de relance. Le taux de croissance du PIB, qui s'est maintenu autour de 2,5 % en 2001 et en 2002, est monté à 3,2 % en 2003, et devrait s'établir à 3,8 % en 2004 et à 4 % en 2005. Conformément aux ententes conclues avec le FMI, la Banque mondiale et d'autres prêteurs bilatéraux et multilatéraux, le gouvernement a adopté une série de mesures dans le but de respecter ses engagements dans le cadre des programmes d'allègement de la dette et de réduction de

la pauvreté. Le déficit fiscal et l'inflation demeurent des sources d'inquiétude, mais le gouvernement a respecté ses engagements en matière de réforme fiscale (amélioration de la perception des recettes, réduction des dépenses publiques non essentielles), de réforme du secteur financier (amélioration de la réglementation et de la surveillance des institutions bancaires) et de réforme politique et judiciaire. Le gouvernement a également augmenté ses dépenses dans les domaines de l'éducation, de la santé, de la sécurité sociale, du logement et du développement rural. Le Honduras est un marché libre axé sur le libre-échange et l'investissement étranger (par le truchement de zones franches industrielles, de réglementation sur les ports francs, d'incitatifs à l'investissement et de bénéfices dans le secteur du tourisme et de privilèges douaniers et fiscaux). L'IED est en hausse, principalement dans l'industrie textile. Des débouchés s'offrent aux entreprises canadiennes dans les domaines des produits agricoles et alimentaires, de la construction et des engins de chantier, des technologies de l'information et des communications, des technologies environnementales et du tourisme, entre autres.

En 2004, la valeur des échanges bilatéraux s'établissait à 158 millions de dollars. Les exportations canadiennes se chiffraient à 25 millions de dollars, et les importations, à 133 millions de dollars.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Honduras a interdit l'importation de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Honduras, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. En janvier 2004, les échanges commerciaux ont repris pour le bœuf désossé en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Nicaragua

Le Nicaragua est le plus grand pays d'Amérique centrale et le plus pauvre de la région; en 2003, son PIB se chiffrait à 5,7 milliards de dollars canadiens. Ces dernières années, le

gouvernement a entrepris une série de réformes visant à donner un élan à l'économie, entre autres en privatisant certaines entreprises d'État, en améliorant le climat pour les investisseurs étrangers et en agrandissant les zones franches. Le Nicaragua dépend toujours fortement de l'aide bilatérale et multilatérale et des programmes du FMI en matière d'allègement de la dette.

En 2004, les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Nicaragua se chiffraient à 78 millions de dollars. La valeur des exportations canadiennes à destination de ce pays s'établissait à 17 millions de dollars, et les importations canadiennes en provenance de ce pays, à 61 millions de dollars.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Nicaragua a interdit l'importation de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Nicaragua, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. Le 16 janvier 2004, les autorités nicaraguayennes ont déclaré qu'elles n'autoriseraient que l'importation de certaines coupes de bœuf provenant de bovins âgés de moins de 30 mois. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Panama

Aperçu

Fort d'un PIB de 18,1 milliards de dollars, le Panama a un revenu par habitant qui le place au deuxième rang des pays de cette région. Les prix à la consommation y sont également les plus stables de la région. Le pays offre donc des débouchés importants pour les produits et les services canadiens. En 2004, les échanges bilatéraux de marchandises ont totalisé 119 millions de dollars, les exportations canadiennes se chiffraient à 73 millions de dollars et les importations, à 47 millions de dollars.

Le gouvernement du Canada continuera d'encourager les entreprises canadiennes à poursuivre des débouchés avec l'Autorité du canal de Panama. Avec un budget annuel de près de 1 milliard de dollars américains, sans créance et sans doute doté du processus d'approvisionnement le plus efficace de la région, l'Autorité du canal de Panama demeure un excellent client. La variété des produits et des services acquis tout au long de l'année dans la région du canal, ses projets de développement en cours et sa modernisation future (un projet de plusieurs milliards de dollars) ouvrent de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Les obstacles non tarifaires à l'importation continuent d'avoir des répercussions sur les exportations canadiennes de produits agroalimentaires au Panama, quoique la situation s'améliore. Bien que la délivrance des permis d'importation pour le porc ait été réglée en partie, quelques problèmes surgissent à l'occasion en raison des changements d'orientation de la politique de l'administration locale pour faire des concessions aux divers intervenants nationaux. L'obligation de faire l'objet d'une inspection individuelle imposée aux usines désireuses d'exporter au Panama continue de poser problème, bien que la plupart des usines exportatrices aient passé avec succès l'examen de contrôle des autorités panaméennes. Le Canada continue d'intervenir auprès du gouvernement du Panama pour obtenir l'approbation du système canadien dans son ensemble.

CARAÏBES

Communauté des Caraïbes (CARICOM)

Aperçu

Les 15 membres de la Communauté des Caraïbes (CARICOM) sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la République dominicaine, la Grenade, la Guyane, Haïti, la Jamaïque, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le

Suriname, Trinité-et-Tobago, ainsi que Montserrat (sous la dépendance du Royaume-Uni). Les Bahamas font partie de la CARICOM, mais non du marché commun des Caraïbes.

La CARICOM est un marché accueillant pour les Canadiens. En effet, ces pays imposent peu d'obstacles au commerce, utilisent l'anglais comme langue commune et possèdent des codes juridiques et des pratiques commerciales semblables à ceux du Canada. Par ailleurs, plusieurs banques canadiennes sont bien établies dans la région. Toutefois, il y a une exception : Haïti. Le français et le créole y sont les langues officielles et les codes juridiques haïtiens découlent du Code civil.

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM s'est chiffré à 1,4 milliard de dollars en 2004, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 491 millions de dollars et les importations, 950 millions de dollars. (Nota : ces statistiques ne comprennent pas les marchandises qui transitent par les États-Unis.) Par ailleurs, un grand nombre de contrats totalisant plus de 200 millions de dollars sont alloués chaque année à des prestataires canadiens de services de conseils et d'ingénierie par le truchement d'un financement du gouvernement ou de banques de développement. De nombreux contrats financés par des moyens privés ne sont pas comptabilisés.

L'investissement canadien effectué ou transitant dans l'ensemble des pays de la CARICOM dépassait les 34 milliards de dollars en 2003 (représentant ainsi 8,4 % de l'investissement canadien réalisé à l'étranger). Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (les banques et les assurances), plus particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années 1990, l'investissement canadien s'est diversifié pour englober le secteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier de la Guyane et du Suriname.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- En ce qui a trait à l'ESB, reprise partielle des échanges commerciaux du bœuf et d'autres produits avec Antigua-et-Barbuda, la Barbade et Trinité-et-Tobago.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Entamer les négociations en vue de conclure un ALE avec la CARICOM.

- En ce qui a trait à l'ESB, mettre la dernière main aux ententes convenues avec les Bahamas et la Jamaïque afin de reprendre les échanges commerciaux du bœuf et d'autres produits; continuer d'intervenir auprès des autres pays de la CARICOM pour les amener à reprendre ce commerce.
- Continuer de négocier avec Sainte-Lucie pour la reprise des échanges commerciaux pour le bœuf et les produits du bœuf.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités de la Barbade et de Sainte-Lucie pour qu'elles retirent les mesures liées à la grippe aviaire.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

À l'occasion du Sommet Canada-CARICOM tenu en janvier 2001, en Jamaïque, le premier ministre de l'époque, M. Jean Chrétien, et ses homologues des pays de la CARICOM se sont entendus pour lancer des discussions en vue de négocier un accord de libre-échange éventuel. Les représentants des gouvernements se sont réunis un certain nombre de fois dans le cadre de rencontres officielles afin de partager des renseignements et des points de vue sur la portée des négociations visant à conclure un tel accord. Les discussions préparatoires à ce projet se sont poursuivies en 2003. Le premier ministre Paul Martin a réaffirmé l'engagement du Canada à l'occasion de discussions bilatérales avec les chefs d'États de la CARICOM au Sommet extraordinaire des Amériques de janvier 2004 à Monterrey.

À la fin de l'année 2001, le gouvernement du Canada a lancé un vaste processus de consultations publiques à l'échelle du pays auprès des entreprises, des organismes communautaires et des citoyens, ainsi qu'auprès des gouvernements provinciaux et territoriaux, afin d'obtenir des conseils et des opinions quant aux priorités, aux objectifs et aux préoccupations de tous en vue de mieux définir la portée d'une initiative commerciale avec les pays de la CARICOM. La plupart des réponses reçues étaient favorables au lancement de négociations visant à conclure un accord de libre-échange.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), de nombreux pays des Caraïbes ont interdit

l'importation de bœuf et d'autres produits. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris les pays des Caraïbes, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Antigua-et-Barbuda : En septembre 2003, Antigua-et-Barbuda a annoncé la levée partielle de l'interdiction; les échanges commerciaux de certains produits du bœuf et d'autres produits ont repris.

Bahamas : Les autorités des Bahamas ont récemment fait savoir qu'elles souhaitent mettre fin à cette interdiction et sont actuellement en discussion avec le Canada pour la reprise des échanges commerciaux.

Barbade : En octobre 2003, la Barbade a fait savoir qu'elle levait partiellement l'interdiction; les échanges commerciaux de certains produits du bœuf et d'autres produits ont repris.

Jamaïque : En septembre 2003, la Jamaïque a annoncé une levée partielle de l'interdiction. Toutefois, les derniers détails n'ont pas été convenus. Le Canada est actuellement en discussion avec les autorités du pays sur les modalités de reprise des échanges commerciaux.

Trinité-et-Tobago : En septembre 2003, le gouvernement de Trinité-et-Tobago a annoncé la levée partielle de l'interdiction; les échanges commerciaux de bœuf et de certains produits du bœuf ont repris.

Sainte-Lucie : En décembre 2004, le Canada et Sainte-Lucie ont entamé des négociations pour la reprise des échanges commerciaux de bœuf et de certains produits du bœuf.

Haïti

Haïti est le seul pays moins avancé (PMA) de l'hémisphère occidental. Dans le cadre de l'Initiative d'accès aux marchés des PMA, les droits de douane et les contingents s'appliquant à la majorité des produits haïtiens exportés au Canada, sauf aux produits agricoles dont l'offre est réglementée (les produits laitiers, la volaille et les œufs) ont été éliminés. Tous les autres produits importés sont assujettis à un taux de droit de douane nul.

En juillet 2003, Haïti a signé avec le Canada un protocole d'entente qui lui permet de profiter d'un traitement en franchise s'appliquant aux textiles et aux vêtements.

L'accès au marché canadien réservé aux produits haïtiens dans le cadre de l'Initiative d'accès aux marchés des PMA pourrait contribuer à la réduction de la pauvreté à Haïti en favorisant la croissance économique. Le Canada a prolongé l'Initiative d'accès aux marchés des PMA jusqu'à 2014.

Cuba

Aperçu

Cuba est le plus grand marché d'exportation de marchandises du Canada dans les Caraïbes et le 5^e en importance en Amérique latine, avec des exportations qui ont totalisé 322 millions de dollars en 2004. Le Canada est l'un des principaux partenaires commerciaux de Cuba et la 2^e source d'investissements étrangers en importance. Ce pays est un marché émergent qui peut offrir des occasions d'affaires aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Cependant, l'embargo américain toujours en vigueur et la tentative d'application extraterritoriale de la législation américaine sur les entreprises d'autres pays atténuent l'attrait de ces débouchés. Le Canada a adopté des modifications à sa *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères*, qui contrecarrent ces lois américaines en instaurant une clause de « récupération » pour toute perte subie à la suite d'un jugement américain à l'égard d'éléments actifs américains se trouvant en sol canadien. Le gouvernement du Canada s'oppose à l'application extraterritoriale de la législation américaine et ne soutient pas l'embargo sur Cuba.

La fin éventuelle de l'embargo américain pourrait ouvrir de nouveaux débouchés commerciaux. Les investisseurs canadiens doivent peser les avantages que procurerait une présence précoce sur un marché dynamique et les risques de voir la conjoncture économique subir des changements brusques.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Reprise des échanges commerciaux de bœuf par suite de négociations fructueuses d'un certificat d'exportation pour les exportations de bœuf vers Cuba.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Surveiller l'élaboration et la mise en vigueur des réglementations cubaines qui touchent les activités commerciales et les investissements étrangers; conseiller les exportateurs canadiens et exercer des pressions sur le gouvernement cubain, au besoin, pour défendre les intérêts commerciaux canadiens.
- Surveiller la mise en place des exemptions de droits aux investisseurs canadiens en vertu de la loi cubaine sur l'investissement étranger (Décret 77), pour les importations de produits nécessaires aux projets d'investissements.
- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement cubain pour qu'il retire les dernières mesures liées à l'ESB, contre les importations en provenance du Canada, incluant les bovins vivants.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

En 2004, Cuba a continué d'acheter des matières premières agricoles des États-Unis, bien qu'il ne soit pas autorisé à exporter ses produits dans ce pays. La valeur des produits importés par Cuba en provenance des États-Unis depuis 2001 s'établit à près de 1 milliard de dollars. Ces achats ont été effectués conformément à la *Loi sur la subvention des exportations et la réforme des sanctions commerciales 2000* (TSRA), qui a permis de soustraire effectivement les matières premières agricoles aux dispositions de l'embargo américain sur Cuba, à condition que les achats soient payés en espèces. Ces conditions monétaires, offertes uniquement aux exportateurs américains, ont avantagé certaines exportations agricoles américaines. Le gouvernement du Canada continue de porter cette question à l'attention des autorités cubaines pour assurer l'uniformisation des règles du jeu pour les exportateurs canadiens.

Le 23 octobre 2004, la Banque centrale de Cuba a publié une directive restreignant l'utilisation du dollar américain et stipulant que toutes les transactions auparavant réalisées à Cuba en dollars américains devraient dorénavant être réalisées en pesos convertibles (toujours à parité fixe avec le dollar américain). Il sera toujours légal de posséder des dollars américains, mais des frais de 10 % s'appliqueront à l'achat de pesos convertibles avec des dollars américains. Ces frais de 10 % ne s'appliqueront pas à l'achat de pesos convertibles avec d'autres devises, par exemple avec des dollars canadiens.

Cette mesure donne suite au nouveau règlement adopté en juillet 2003 qui prévoit un contrôle des changes de facto, en vertu duquel les entreprises cubaines doivent désormais obtenir la permission de la Banque centrale pour avoir accès aux devises étrangères qui leur permettent de respecter leurs obligations internationales. Le Canada suivra de près la mise en œuvre de ces nouvelles mesures; jusqu'à maintenant, aucun effet n'a été observé sur le flux des échanges commerciaux.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), Cuba a interdit l'importation de bovins vivants, de bœuf et d'autres produits en provenance du Canada. Une délégation de vétérinaires cubains a visité le Canada en septembre 2004 pour discuter des questions liées au commerce des produits d'origine animale. Le 14 décembre 2004, la négociation d'un certificat pour le bœuf a été conclue et les exportations ont repris. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 22 mars 2004, Cuba a imposé des mesures contre l'importation des produits de volaille en provenance du Canada. Le 21 janvier 2005, Cuba a retiré toutes restrictions. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

République dominicaine

Aperçu

La République dominicaine est l'un des marchés et l'une des zones franches manufacturières des Caraïbes qui connaissent la croissance la plus forte et la plus rapide. Selon les statistiques officielles, les échanges bilatéraux entre le Canada et la République dominicaine se sont chiffrés à 228 millions de dollars en 2004, les exportations canadiennes totalisant 100 millions de dollars et les

importations, 128 millions de dollars. La République dominicaine est le sixième marché d'exportation de marchandises en importance pour le Canada en Amérique centrale et dans les Caraïbes. Le Canada est le deuxième investisseur étranger en importance pour la République dominicaine. Ses investissements visent principalement les télécommunications, les mines, le secteur bancaire et le tourisme.

Après avoir connu un ralentissement considérable en raison de la crise bancaire survenue en 2003, l'économie du pays se remet de façon constant, grâce à une entente conclue avec le FMI et l'adoption de réformes économiques et fiscales qui en découlent.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Trois exploitants d'aéronefs ont été désignés pour l'établissement d'un service aérien à horaire fixe entre le Canada et la République dominicaine.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer de renforcer les liens relativement aux échanges commerciaux et à l'investissement entre le Canada et la République dominicaine, y compris par le truchement d'un accord de libre-échange éventuel.
- Continuer d'améliorer les possibilités d'investissement et les débouchés commerciaux en République dominicaine par le truchement des négociations de la ZLEA et de l'OMC.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités pour qu'elles retirent les mesures liées à l'ESB contre les importations en provenance du Canada.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités dominicaines pour qu'elles retirent les mesures liées à la grippe aviaire.
- Faire des interventions auprès des autorités dominicaines afin qu'elles émettent les permis d'importation pour les produits agricoles canadiens automatiquement et en temps opportun lorsqu'elles en reçoivent la demande.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

En mars 2002, le président de la République dominicaine et le premier ministre canadien de l'époque, M. Jean Chrétien, ont convenu d'envisager la tenue de négociations bilatérales sur le libre-échange. Ils ont ainsi décidé que les deux pays engageraient des discussions préparatoires à l'amélioration de leur relation commerciale. Des consultations publiques à grande échelle ont été lancées en novembre 2002 pour connaître les points de vue des Canadiens. Les efforts déployés en vue d'améliorer nos relations commerciales avec la République dominicaine se sont poursuivis en 2004.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), la République dominicaine a suspendu les importations de bovins et de bœuf canadiens. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la République dominicaine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 19 mars 2004, la République dominicaine a imposé des mesures liées à la grippe aviaire contre les importations de volaille en provenance de la Colombie-Britannique. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Union européenne

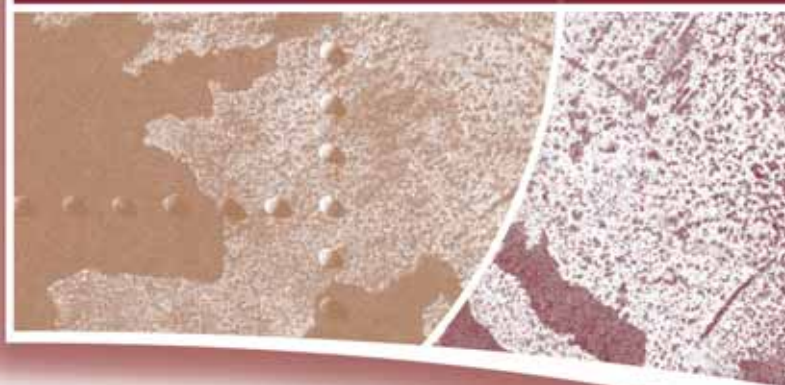
Aperçu

Le Canada et l'Europe entretiennent des relations commerciales de longue date, et l'Union européenne est un partenaire clé du Canada tant sur le plan des échanges que de l'investissement. Le Canada a été la première nation à signer un accord de coopération avec l'UE (l'Accord-cadre) en 1976. Par la suite, la Déclaration politique commune sur les relations entre l'Union européenne et le Canada et le Plan d'action commun UE-Canada de 1996 (www.international.gc.ca/canada/europalmenu-fr.asp) ont fixé les objectifs d'élargissement des relations bilatérales, non seulement dans le domaine commercial et économique, mais également sur un éventail plus étendu d'orientations politiques intérieures et étrangères. Les deux parties ont procédé à un examen approfondi de leurs relations en 2003. Le Canada travaille également en étroite collaboration avec l'Union européenne sur la promotion du système commercial multilatéral, et les parties entament actuellement la négociation d'un accord bilatéral sur le renforcement du commerce et de l'investissement.

L'Union européenne est le marché unique le deuxième plus important au monde. Il surpasse désormais les États-Unis en nombre d'habitants et en volume des exportations, et les suit de près pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB). La population de l'UE était de 380 millions d'habitants au 1^{er} janvier 2003, et sa part globale du PIB mondial se chiffrait, en 2003, à 28,8 %, contre 29,9 % pour les États-Unis et 2,3 % pour le Canada. En mai 2004, 10 pays d'Europe centrale et du Sud se sont joints à l'UE, portant sa population à plus de 450 millions d'habitants.

Ensemble, les 25 États membres actuels de l'UE demeurent, après les États-Unis, le principal partenaire commercial du Canada. L'UE est, toujours après les États-Unis, la principale destination de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) et la principale source de l'investissement étranger direct (IED) du Canada. Les échanges commerciaux totalisaient 87 milliards de dollars en 2004. Les flux d'investissements canadiens vers l'UE s'élevaient à 4,8 milliards de dollars en 2004 et les flux en provenance de l'UE ont chuté de 12,7 milliards de dollars.

6 Ouverture sur l'Europe



De plus en plus d'entreprises canadiennes et européennes cherchent moins à vendre qu'à établir une véritable présence sur chaque marché.

En 2004, les exportations de marchandises canadiennes à destination de l'UE se sont chiffrées à 22,6 milliards de dollars, représentant 5,5% des exportations totales du Canada et 35,0 % des exportations canadiennes non destinées aux États-Unis. Le Canada exporte principalement des pierres précieuses, de la machinerie, et des aéronefs en UE. Le marché de l'UE représente environ 18 % des services exportés par le Canada. Si les États-Unis ont absorbé 88 % de la hausse des exportations du Canada entre 1993 et 2004, l'UE s'est assurée 40 % de la croissance des exportations destinées à des pays autres que les États-Unis (ou près de 5 % du total).

En 2004, les importations canadiennes de marchandises en provenance de l'UE ont affiché un taux de croissance plus rapide que celui des exportations canadiennes à destination de l'UE (8,9 % comparativement à 6,2 %). La valeur des importations de marchandises en provenance de l'UE, composées surtout de machinerie, de produits pétroliers, de produits pharmaceutiques, de

véhicules et d'aéronefs, a totalisé 42 milliards de dollars en 2004. En conséquence, la balance commerciale du Canada avec l'UE affiche un déficit qui s'est situé à 19,4 milliards de dollars en 2004. Toutefois, avec 77 milliards de dollars en 2001, les ventes des filiales d'entreprises canadiennes installées en UE sont maintenant plus de quatre fois plus importantes que les exportations canadiennes et plus l'investissement s'intensifiera, plus elles augmenteront.

Le Canada est un investisseur important sur le marché européen et vice-versa. Plus de 1 800 sociétés européennes ont réalisé des investissements au Canada. Ces chiffres font de l'UE le deuxième investisseur en importance au Canada, avec 27 % de l'IED total.

Le Canada est le troisième investisseur en importance en Europe (après les États-Unis et le Japon). Le volume de l'investissement direct canadien dans les pays de l'UE (15) se chiffrait à 99,1 milliards de dollars en 2003. De la totalité de l'investissement direct du Canada à l'étranger, 25 % est réalisé en Europe, un taux uniquement dépassé par nos investissements aux États-Unis.

Certains des événements commerciaux récents dans l'UE ont des répercussions sur le Canada, à savoir : l'expansion de l'union économique et monétaire, la distorsion des marchés agricoles, les tarifs protectionnistes, l'harmonisation des réglementations en vue du marché unique, les nouveaux accords bilatéraux de libre-échange, sans oublier les interdictions et les restrictions imposées par l'UE sur les importations pour des raisons liées à la protection de la santé, de l'environnement et des consommateurs.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont régies par les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que par des accords bilatéraux de coopération dans le domaine des douanes, de la politique de la concurrence, de la science et de la technologie, des normes de piégeage, des inspections vétérinaires et de la reconnaissance mutuelle de la certification et des essais de produits aux fins de normalisation.

L'UE négocie également des accords régionaux de libre-échange avec d'autres pays, notamment avec les pays du Mercosur et le Chili. Ces dernières années, elle a conclu des accords de libre-échange avec le Mexique et l'Afrique du Sud. Par ailleurs, quelque 77 pays en développement signataires de l'Accord de Cotonou bénéficient déjà de préférences tarifaires dans leurs échanges avec l'UE. De plus, l'UE est en train de resserrer ses liens économiques

avec ses « nouveaux voisins » que sont le Bélarus, la Moldavie, la Russie, l'Ukraine, et les pays méditerranéens (Algérie, Autorité palestinienne, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Syrie et Tunisie). Le Canada est l'un des huit pays du monde, seulement, à ne pas bénéficier d'une relation commerciale préférentielle quelconque avec l'Union européenne.

Relations commerciales Canada–Union européenne

Un certain nombre de mécanismes bilatéraux visent à faciliter les relations commerciales entre le Canada et l'UE. Le ministre canadien du Commerce international et son homologue européen, le Commissaire au commerce, se rencontrent fréquemment pour discuter du programme commercial bilatéral et multilatéral. Le Comité de coopération mixte se réunit une fois par année au niveau des plus hauts fonctionnaires. Les questions commerciales qui concernent le Canada et l'UE sont également abordées par leurs représentants respectifs au sein du Sous-comité sur le commerce et l'investissement, ainsi que dans des groupes de travail sectoriels.

Accord Canada–UE sur le renforcement du commerce et de l'investissement

Au Sommet Canada–UE de décembre 2002, les dirigeants ont pris l'engagement fondamental « d'élaborer un nouveau type d'accord bilatéral axé sur l'avenir et de portée très vaste, visant à renforcer le commerce et l'investissement ». Ce nouvel accord, combiné aux résultats attendus du Cycle de négociations de Doha, vise à dépasser les traditionnelles questions d'accès aux marchés et porterait notamment sur la facilitation des échanges et de l'investissement, la science et la technologie, et la coopération en matière de réglementation. Les négociations devraient démarrer en 2005 et se dérouler parallèlement aux négociations du cycle de l'OMC de Doha, dans le cadre desquelles on traite de questions relatives à l'accès aux marchés, comme les droits de douane.

L'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement jouera un rôle fondamental dans l'approfondissement des relations entre le Canada et l'UE. Le Canada considère ce projet d'accord comme une initiative axée sur l'avenir, qui non seulement répond aux défis actuels et anticipe ceux à venir, mais qui permet également d'élargir et d'approfondir les échanges commerciaux, les possibilités d'investissement et nos relations en général.

Même si les échanges entre le Canada et les pays nouvellement admis sont relativement modestes, certaines incidences se feront sentir sur les flux commerciaux lorsque ceux-ci aligneront leurs tarifs douaniers et leurs régimes de réglementation avec ceux de l'UE. Lorsqu'ils sont devenus membres de l'UE, ces pays ont perdu le bénéfice du tarif de préférence général du Canada. En matière de traités sur l'investissement, le Canada a, pour le moment, signé des accords bilatéraux sur la protection de l'investissement avec cinq des nouveaux pays membres : la Hongrie, la Lettonie, la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie. Maintenir un degré élevé de protection de l'investissement pour les investisseurs canadiens est essentiel maintenant que les nouveaux membres de l'UE ramènent leurs régimes d'investissement en conformité avec les lois et les règlements européens.

Coopération en matière de réglementation

Les décisions et les règlements adoptés à l'intérieur d'un pays influent de plus en plus sur les relations commerciales internationales. C'est pourquoi le Canada et l'Union européenne considèrent que les questions de réglementation sont au cœur des discussions commerciales. Le 21 décembre 2004, le Canada et la Commission européenne ont adopté un accord-cadre de coopération sur la réglementation destiné à éviter et à éliminer toute réglementation qui crée un obstacle inutile au commerce et à l'investissement, en favorisant la mise en commun de l'information, le dialogue, la transparence et la collaboration entre organismes de réglementation. L'accord-cadre devrait améliorer l'accès aux marchés des producteurs des deux côtés de l'Atlantique et promouvoir le dialogue entre régulateurs dès les premiers stades de l'élaboration de nouveaux règlements. L'accord-cadre constituera également un élément clé de l'accord bilatéral sur le renforcement du commerce et de l'investissement.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Le Canada et la Communauté européenne (CE) ont négocié des modifications aux dispositions des annexes V et VIII de l'Accord Canada-UE sur les normes vétérinaires qui concernent le porc frais, la semence de bovin et le homard vivant.
- Le Canada a obtenu l'accès à tout le marché de l'Union européenne (UE) pour l'amélanché.
- Le Canada et l'UE ont adopté un accord-cadre bilatéral sur la coopération en matière de réglementation, lequel vise à améliorer l'accès aux marchés et à accroître les

échanges commerciaux par la réduction des irritants réglementaires et la promotion de bonnes pratiques en matière de réglementation.

- Le Canada et l'UE ont mis la dernière main à l'accord bilatéral relatif au commerce des vins et des spiritueux.
- Le Canada et l'UE ont achevé l'accord bilatéral sur les céréales.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Renouveler la dérogation de trois ans visant les pommes de terre de semence du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, et discuter avec l'UE de la possibilité d'étendre la dérogation à toutes les régions canadiennes productrices de pommes de terre.
- Mettre à exécution les modifications apportées à l'Accord Canada-CE sur les normes vétérinaires, ce qui ouvrira aux exportateurs de porc canadien des débouchés importants.
- Inciter l'Union européenne à améliorer l'accès à ses marchés pour les crevettes cuites et décortiquées, notamment en assouplissant la prescription relative à leur transformation ultérieure en UE.
- Faire progresser les négociations concernant l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement ainsi que les négociations du Cycle de Doha de l'OMC.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Poisson et fruits de mer

Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer vers l'Union européenne ont totalisé 484 millions de dollars en 2004. En 1990, les exportations de fruits de mer vers l'UE représentaient environ 19 % des exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer. En 2004, cette part s'établissait à 10,7 %. Cette baisse s'explique notamment par la diminution des stocks de poisson de fond, les droits de douane élevés imposés par l'UE et l'accès privilégié au marché européen dont bénéficient les principaux concurrents du Canada. Les droits de douane que l'UE perçoit sur de nombreuses espèces de poisson et de fruits de mer exportées par le Canada varient entre 12 % et 23 %. Le Canada cherche à obtenir des réductions tarifaires pour divers produits du poisson durant

le cycle des négociations multilatérales en cours, et il est particulièrement préoccupé par le droit de douane de 20 % que l'Union européenne impose aux exportations de crevettes d'eau froide cuites et décortiquées. Le gouvernement du Canada fait régulièrement pression auprès des dirigeants de la Commission européenne pour assurer aux exportations canadiennes de crevettes un meilleur accès au marché de l'Union européenne.

Une autre source de préoccupation du Canada en 2004 a été la suspension inattendue par l'Union européenne des exportations canadiennes de mollusques vivants, y compris ceux destinés directement à la consommation humaine. Cette suspension a été imposée par suite de révisions apportées aux prescriptions de l'Union européenne relativement à toutes les importations de mollusques vivants et en vertu desquelles le produit devait dorénavant faire l'objet d'un certificat de santé en plus d'un certificat de salubrité. Après de nombreuses interventions de représentants canadiens pendant deux mois et demi, les nouvelles exigences ont été modifiées pour permettre la reprise des exportations canadiennes de mollusques vivants à destination de l'Union européenne en juillet 2004 accompagnées uniquement d'un certificat de salubrité. La question de l'accès aux marchés européens de mollusques vivants en vue d'un traitement et d'une transformation ultérieurs demeure à l'étude.

Nouvelle politique de l'UE sur les produits chimiques

En octobre 2003, la Commission européenne a adopté le projet de règlement visant à instaurer une nouvelle politique sur les produits chimiques, que le Parlement européen et le Conseil européen doivent encore approuver. Cette proposition remplace plus de 40 directives et règlements en vigueur. Elle vise à instaurer un système intégré unique relatif à l'enregistrement, à l'évaluation et à l'autorisation des produits chimiques. Ce système est connu sous l'acronyme anglais REACH (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals). En vertu de ce nouveau système, les produits chimiques manufacturés ou importés pesant plus d'une tonne devraient être enregistrés. Les sociétés qui produisent et qui importent des produits chimiques seront tenues d'évaluer les risques découlant de l'utilisation qu'elles en feront et de prendre les mesures nécessaires pour gérer les risques décelés. Cette procédure vise à faire passer le fardeau de la preuve des autorités publiques vers l'industrie, afin de garantir l'innocuité des produits chimiques présents sur les marchés.

Le Canada a fait part de ses préoccupations sur de nombreux points de cette proposition. Entre autres préoccupations, le fait que le processus d'enregistrement semble inutilement coûteux, compliqué et lourd; le manque de clarté des critères et des procédures pour l'enregistrement dans REACH, et aussi le manque de clarté des raisons justifiant les exemptions; le potentiel de pratiques anti-compétitives de la part des manufacturiers par la création de consortium volontaires; les questions de protection des renseignements commerciaux confidentiels; et l'utilisation de limites de volume de production pour la présentation d'information plutôt qu'une approche différentielle.

La proposition REACH en est aux phases législatives initiales. La décision finale ne devrait pas être prise avant les prochaines élections parlementaires européennes. Le Canada continuera à en observer les faits nouveaux.

Amélanche

L'amélanche du Canada était vendue au Royaume-Uni par un magasin de détail à succursales au cours de l'hiver dernier. Peu après avoir mis l'amélanche sur le marché, l'importateur et le détaillant ont été informés par la U.K. Food Standards Agency (FSA – Organisme britannique responsable des normes alimentaires) de ce que l'amélanche ne pouvait être vendue sur les marchés britanniques tant qu'elle n'aura pas été réputée propre à la consommation en vertu du Règlement relatif aux nouveaux aliments et aux nouveaux ingrédients alimentaires (Règlement (CE) 258/97).

Le Canada estime que les dispositions du Règlement de l'Union européenne indiquent que des aliments depuis longtemps réputés comme pouvant être consommés sans danger pour les êtres humains au Canada sont exemptés de l'application du Règlement. De plus, le gouvernement de la Finlande a avancé que l'amélanche ne devait pas être considérée comme un aliment nouveau au sens du Règlement de l'Union européenne étant donné que la consommation de l'amélanche était déjà « notable » en Finlande avant l'adoption du Règlement sur les nouveaux aliments en 1997.

Le 10 décembre 2004, un comité d'États membres de l'Union européenne a déclaré que l'amélanche n'était pas un aliment nouveau. Cela signifie donc que le marché européen est actuellement ouvert à l'amélanche canadienne et que les exportations canadiennes peuvent reprendre. Le Canada continuera à suivre la situation

de près au cours des prochains mois pour nous assurer que les exportations canadiennes d'amélanche entrent sur le marché de l'Union européenne sans contretemps.

Produits alimentaires biologiques

L'Union européenne a mis en œuvre un système de contrôle et de certification obligatoires des produits biologiques en vertu du Règlement n° 2092/91, lequel exige que les pays exportateurs doivent figurer sur la liste d'équivalence des pays tiers au plus tard le 31 décembre 2005. En conséquence, pour préserver son accès au marché européen des produits biologiques, le Canada doit négocier avec l'Union européenne un accord établissant l'équivalence de sa norme et de son système d'assurance de la conformité relativement aux produits biologiques. Le gouvernement du Canada reconnaît l'importance que représente le marché européen pour les producteurs de produits biologiques canadiens. Agriculture et Agroalimentaire Canada et l'Agence canadienne d'inspection des aliments (avec l'appui de MAECI [CI]) ont mis sur pied un groupe de travail mixte dont le mandat consiste à envisager différents régimes de réglementation et à recommander des façons de résoudre des questions concernant l'accès aux marchés intérieurs et étrangers des produits biologiques canadiens.

Le Canada présentera une demande officielle pour figurer sur cette liste. Dans cette demande, le Canada démontrera que les procédures de certification et les normes de production nationales sont équivalentes à celles en vigueur dans l'UE. Elle sera présentée dès que la révision de la Norme nationale du Canada sur l'agriculture biologique sera terminée.

Évaluation des risques

L'Union européenne procède actuellement à l'évaluation des risques pour la santé et l'environnement que pose l'utilisation de trois métaux qui présentent pour le Canada un intérêt à l'exportation : le cadmium (pour la Belgique), le zinc (pour les Pays-Bas) et le nickel (pour le Danemark). Les industries du plomb et du cuivre ont entrepris des évaluations volontaires. Si un produit « échoue » l'évaluation et est considéré poser un risque pour la santé ou l'environnement, son utilisation peut être fortement limitée ou bannie. À l'heure actuelle, au sein de l'Union européenne, les États membres prennent les devants et élaborent une évaluation des risques pour une substance donnée. Le processus de l'évaluation des risques est interne

à l'Union européenne et empêche toute évaluation par un pays tiers; toutefois, un rapport préliminaire a été soumis à l'attention des membres de l'OCDE.

Des rapports préliminaires d'évaluation des risques du zinc et du cadmium sont attendus au cours du premier trimestre de 2005, alors que les travaux se poursuivent sur le cuivre, le plomb et le nickel. Le gouvernement du Canada attend avec impatience la diffusion des rapports préliminaires et entend participer pleinement à toute consultation future. Le Canada appuie les évaluations fondées sur des données scientifiques des risques pour la santé et l'environnement. Cependant, il craint que l'emploi de méthodes d'évaluation des risques conçues pour les substances organiques n'occasionne des résultats défavorables pour les substances non organiques, telles que les minéraux et les métaux, ce qui donnerait lieu à des restrictions non nécessaires au commerce. La volonté d'atteindre des objectifs légitimes ne devrait pas entraîner l'imposition de nouvelles mesures qui limiteraient inutilement les échanges.

Produits forestiers

Le projet de loi sur « l'éco-étiquetage » déposé par la députée Marijke Vos du parti néerlandais « Green Left » s'est heurté à une forte résistance, entre autres de la part des protagonistes de l'industrie qui craignent que cette loi menace le libre-échange si elle est adoptée. Dans sa version préliminaire, le projet de loi proposait l'apposition d'étiquettes rouges ou vertes sur les produits : rouges si on ne peut démontrer que ces produits ont été obtenus par des « méthodes durables », et vertes si, aux yeux de l'auteur du projet de loi, on considère qu'on peut le démontrer (p. ex. s'il s'agit de produits certifiés par le Forest Stewardship Council). Dans sa version actuelle, le projet de loi propose seulement l'apposition d'étiquettes vertes sur une base volontaire. Récemment, des États membres de l'UE ont formulé des commentaires, et le Canada et la Malaisie ont fait de même dans le cadre de l'OMC, après que l'UE eut été notifiée de nouveau de la présentation de ce projet de loi par les Néerlandais. La Commission de l'UE a par la suite réagi en soulevant certaines inquiétudes, et nous attendons de voir comment la situation évoluera.

Parallèlement, les Pays-Bas ont adopté des lignes directrices nationales d'évaluation (connues sous le nom de « beoordelingsrichtlijn » ou « BRL » en néerlandais) qui fixent des critères pour l'évaluation du bois et des produits du bois certifiés importés avant leur distribution aux

Pays-Bas. Le Canada attend que les autorités néerlandaises publient une version préliminaire officielle de ces lignes directrices et demandent à leurs partenaires commerciaux de les commenter, tel que l'exigent leurs obligations commerciales internationales. Les protagonistes de l'industrie néerlandaise du bois d'œuvre considèrent que le système doit demeurer ouvert à l'évaluation de tous les certificats et qu'il ne doit pas créer de monopole pour un système en particulier, par exemple celui du Forest Stewardship Council. Le Canada fera la promotion de la reconnaissance et de l'équivalence de tous les mécanismes de certification pour les produits forestiers renouvelables (CSA, SFI et FSC).

Interdiction de la Belgique visant les produits du phoque

Le parlement belge envisage d'adopter une loi qui confirmerait un décret interdisant l'importation en Belgique de tous les produits du phoque. Le décret ministériel du 4 juin 2004 impose une prescription en matière de licence pour l'importation des produits du phoque jusqu'à ce qu'une loi en interdisant l'importation ne prenne effet. Le gouvernement belge a notifié à la CE la prescription qu'elle a adoptée en vertu du décret. Le projet de loi pourrait contrevenir aux directives de la CE, mais on attend des observations officielles de la CE à cet égard. Le Canada estime que l'interdiction de la Belgique constitue une mesure de restriction du commerce inutile et est intervenu officiellement auprès du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC.

Le décret renferme plusieurs affirmations trompeuses sur les espèces de phoque qui sont chassées, les méthodes de chasse et la durabilité de la population de phoques au Canada. En effet, le décret ne tient pas compte des conclusions de la Commission royale sur les phoques et l'industrie de la chasse au phoque ni du rapport de l'Association canadienne des médecins vétérinaires (*Canadian Veterinary Journal*) selon lesquels les méthodes utilisées pour chasser le phoque sont comparables à celles qui servent à chasser d'autres animaux sauvages et sont considérées sans cruauté par les vétérinaires. En avril 2003, le Canada a modifié le *Règlement sur les mammifères marins* afin de mettre en place la pratique du test de réaction des paupières pour confirmer la mort de l'animal.

Le Canada maintient que la chasse aux phoques respecte de solides principes de conservation et qu'elle recourt à des méthodes dénuées de cruauté. Bien que la Belgique ne soit pas un des principaux marchés des exportations

canadiennes de produits du phoque, le Canada craint que la loi belge ne crée un précédent qui incitera d'autres pays européens à prendre des mesures semblables ou qui encouragera la Commission européenne à revoir sa position. Par conséquent, cette loi pourrait avoir une incidence très néfaste sur l'industrie canadienne du phoque. Le Conseil canadien de la fourrure craint pour sa part qu'une interdiction visant les importations de fourrures de phoque ne conduise à l'adoption de mesures semblables à l'encontre d'autres types de fourrures et de produits de la fourrure.

Le Canada a présenté de nombreuses observations aux autorités belges les appelant à suspendre la mise en œuvre et l'étude du projet de loi. La chasse au phoque a une grande importance économique pour les collectivités côtières et les peuples autochtones de l'Est et du Nord du Canada, et elle s'inscrit dans leur mode de vie traditionnel.

Réglementation sanitaire et phytosanitaire applicable aux importations

Hormones bovines

Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à l'interdiction imposée par l'Union européenne à l'encontre des importations de la viande de bœuf provenant de bovins traités avec des hormones de croissance depuis son entrée en vigueur, en 1989. Les deux pays allèguent que l'interdiction n'a aucun fondement scientifique et que, à ce titre, elle constitue un obstacle injustifié au commerce.

En 1996, le Canada et les États-Unis ont saisi des groupes spéciaux de l'OMC de la question. En 1997, les groupes spéciaux ont conclu que l'interdiction de l'Union européenne n'était pas fondée sur des motifs scientifiques et qu'elle contrevenait donc aux obligations contractées à l'OMC. Cette conclusion a été confirmée par l'organe d'appel de l'OMC en 1998. L'Union européenne ne s'est pas conformée aux décisions et, le 26 juillet 1999, le Canada et les États-Unis ont obtenu de l'Organe de règlement des différends de l'OMC l'autorisation de prendre des mesures de représailles contre l'Union européenne. Le 1^{er} août 1999, le Canada a imposé une surtaxe de représailles de 100 % aux produits de l'Union européenne (bœuf, porc, concombres et cornichons) représentant 11,3 millions de dollars par année, et les États-Unis ont imposé aux produits de l'Union européenne une surtaxe de représailles totalisant 116,8 millions de dollars américains par année.

Au mois d'octobre 2003, l'Union européenne a déclaré que son interdiction était en accord avec les décisions de l'OMC à la lumière de 17 nouvelles études, lesquelles en appuyaient le maintien. En décembre 2003, l'Union européenne a demandé au Canada et aux États-Unis de mettre sur pied un groupe spécial de la mise en conformité en vertu de l'article 21.5 du Mémoire d'accord sur le règlement des différends. Le Canada a répondu que, puisqu'elle était en contravention de la décision de l'OMC, c'était à l'Union européenne qu'il incombait d'étayer ses allégations de conformité.

Des experts canadiens ont amorcé des discussions à caractère technique avec des experts de l'Union européenne et ont examiné les résultats des 17 études sur lesquelles se fondent les allégations de conformité de l'Union européenne. Toutefois, leurs travaux n'ont pas mis à jour d'autres preuves de fond justifiant l'interdiction de l'Union européenne frappant les hormones.

À plusieurs reprises, aussi bien avant qu'après l'adoption des mesures de représailles de 1999, l'Union européenne a exploré avec les États-Unis (et dans une moindre mesure avec le Canada) la possibilité d'offrir une compensation comme solution de rechange aux représailles. À maintes occasions, le Canada s'est montré disposé à discuter d'un ensemble de mesures de compensation à titre provisoire, en attendant que l'Union européenne se conforme entièrement aux décisions de l'OMC. Toutefois, les discussions entre l'Union européenne et le Canada et les États-Unis n'ont jamais abouti à une entente.

Le 8 novembre 2004, l'Union européenne a invité le Canada et les États-Unis à prendre part à des consultations en vertu des dispositions du Mémoire d'accord sur le règlement des différends de l'OMC, alléguant que nos mesures de représailles ne sont plus justifiées. Les consultations se sont tenues à Genève le 16 décembre. L'Union européenne a estimé que les consultations n'avaient pas permis de régler le différend et a réclamé l'établissement d'un groupe spécial chargé du règlement du différend. Le groupe spécial a été établi le 17 février 2005. Le Canada devrait s'engager dans ce processus de règlement des différends de l'OMC au début du printemps, et on attend le rapport du groupe spécial plus tard cette année. Le Canada soutient sa position dans cette affaire et est bien préparé à la défendre devant le groupe spécial de l'OMC qui sera chargé de régler ce différend.

Accord vétérinaire entre le Canada et la Communauté européenne

L'Accord vétérinaire entre le Canada et la Communauté européenne a été signé en décembre 1998. L'objectif principal de cet accord consiste à faciliter le commerce des animaux vivants et des produits d'origine animale (le poisson y compris) en établissant un mécanisme de reconnaissance mutuelle de l'équivalence des exigences du Canada et de la CE en matière d'inspection et d'agrément. Un comité directeur mixte, coprésidé par l'Agence canadienne d'inspection des aliments et la Direction générale de la santé et de la protection du consommateur (DG-SANCO) de la Commission européenne, supervise l'exécution de l'accord d'équivalence vétérinaire.

L'ACIA et la SANCO se sont entendues sur plusieurs modifications à apporter à l'accord, lesquelles témoignent par-dessus tout de la reconnaissance mutuelle de l'équivalence des mesures de santé publique canadiennes et européennes visant le porc frais et surgelé et des mesures de santé animale visant la semence bovine. Ces modifications auront pour effet de réduire le nombre de prescriptions dont font l'objet les exportations canadiennes de porc frais et surgelé et de semence bovine, ce qui facilitera l'accès au marché de l'Union européenne. Par ailleurs, les modifications réduiront également la nécessité d'effectuer des vérifications à la frontière des exportations de homards vivants en provenance du Canada. Il s'agit là des premières modifications qu'il a été proposé d'apporter à l'accord et elles représentent une importante percée.

L'accord d'équivalence sera particulièrement profitable aux exportateurs canadiens de porc. Par le passé, les prescriptions imposées par l'Union européenne à l'endroit des exportations de porc étaient considérées trop astreignantes par les producteurs canadiens, et ils ont effectivement été écartés de ces marchés. L'industrie canadienne du porc a fait savoir que l'équivalence des mesures relatives à la santé publique appliquées au porc frais permettrait maintenant à ses membres d'avoir accès à ce grand marché. L'accord visera aussi les dix nouveaux États membres qui se sont joints à l'Union européenne le 1^{er} mai 2004, à savoir : Chypre, la République tchèque, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la Slovaquie et la République slovaque. Avant leur accession, ces pays étaient une importante destination des exportations canadiennes de porc, mais le Canada a perdu une large part du marché par suite de l'élargissement du champ d'application des exigences de l'Union européenne à ces pays. Les modifications proposées devraient rouvrir ces marchés aux exportations canadiennes.

Le Canada et l'Union européenne sont tous les deux déterminés à mettre ces modifications en œuvre aussitôt que possible. L'accord d'équivalence pour le porc devra être revu à la lumière des prescriptions d'hygiène de l'Union européenne, lesquelles entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2006, ainsi que des modifications au Règlement sur l'inspection des viandes du Canada.

Moratoire sur l'approbation des organismes génétiquement modifiés

Le 29 août 2003, à la demande du Canada, de l'Argentine et des États-Unis, l'organe de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce a mis sur pied un groupe spécial chargé d'examiner les mesures de la Commission européenne concernant l'approbation et la commercialisation des organismes génétiquement modifiés.

Sept États membres s'opposent à la commercialisation des organismes génétiquement modifiés (OGM) dans l'Union européenne depuis 1998 et refusent de donner leur approbation. Il existe maintenant un moratoire de facto pour ces produits, dont pour quatre « événements » (génomes) de canola cultivés à des fins commerciales au Canada. Le processus d'approbation devait reprendre le 17 octobre 2002 avec la mise en œuvre de nouveaux règlements sur les OGM, mais cela ne s'est pas produit. Les représentants canadiens de haut niveau ont soumis un certain nombre d'observations au sujet du moratoire depuis 1998.

Dans une dernière tentative d'exhorter la CE à lever l'interdiction, le Canada a tenu des consultations officielles avec l'Union européenne sous les auspices de l'OMC le 25 juin 2003. Mécontent de l'issue des consultations et appuyé par les États-Unis et l'Argentine, il a demandé l'établissement d'un groupe spécial pour régler le différend. La première réunion de fond s'est tenue du 2 au 4 juin 2004. Après cette réunion, le groupe spécial a décidé de consulter des experts sur certains aspects du différend. La deuxième réunion de fond a eu lieu en février 2005. Le rapport du groupe spécial est attendu au cours de l'été 2005 (probablement en juin).

Depuis le printemps 2004, la CE a présenté au Conseil de l'Europe des demandes d'approbation de deux variétés de maïs génétiquement modifié. Le Conseil n'a approuvé ni l'un ni l'autre des produits, mais a renvoyé les demandes à la Commission, qui les a accueillies dans le cadre de sa procédure administrative. Une demande relative à une autre variété de maïs et à une variété de canola seront également soumises au Conseil. Le Canada déplore toujours que, en dépit des résultats favorables des évaluations

des risques fondées sur la science, les produits n'ont été approuvés qu'implicitement à la dernière étape d'une longue procédure. Par ailleurs, le 8 septembre 2004, la CE a ajouté 17 autres variétés de maïs issues d'un événement OGM au catalogue des variétés, autorisant ainsi leur culture à l'échelle de l'Union européenne.

Le Canada attache une grande importance à l'évaluation fondée sur les données scientifiques et au processus de l'approbation et continue à préconiser cette approche auprès des instances internationales. Le Canada estime que le moratoire représente un obstacle injustifié au commerce puisqu'il n'a pas de fondement scientifique. Même si le dossier a avancé quelque peu depuis le printemps 2004, nous ne croyons pas que deux approbations suffisent à elles seules à assurer un accès réel et régulier au marché. Le Canada espère plusieurs approbations, y compris la levée par les États membres des interdictions visant certains produits.

Étiquetage et traçabilité des organismes génétiquement modifiés

Le 18 avril 2004, de nouveaux règlements sur les denrées alimentaires et les aliments pour animaux génétiquement modifiés, et sur la traçabilité et l'étiquetage des OGM sont entrés en vigueur dans l'Union européenne. Les États membres et le Parlement européen avaient indiqué que l'adoption de règlements contraignants stricts permettrait de regagner la confiance des consommateurs européens et serait un préalable à la remise en route du processus d'approbation des OGM.

Le Canada est toujours préoccupé par les mesures prises par l'UE sur la traçabilité et l'étiquetage obligatoire des denrées alimentaires et des aliments pour animaux génétiquement modifiés. Notamment, le Canada s'inquiète de la question du seuil de présence accidentelle d'OGM dans les expéditions à destination de l'Union européenne, fixé à 0,9 % pour les OGM autorisés et à 0,5 % pour les OGM non autorisés qui ont reçu un avis scientifique favorable. Ces mesures pourraient avoir des conséquences sur les exportations canadiennes de denrées agricoles et de produits transformés à destination des pays de l'Union européenne, qui sont estimées à plus de 750 millions de dollars par année. Les difficultés techniques d'évaluation pour le seuil fixé à 0,9 %, particulièrement pour les envois en vrac, ou de détection de la présence d'ADN ou de protéines modifiés dans les produits qui ont subi de multiples transformations, comme l'huile et l'amidon, suscitent de graves préoccupations quant à l'efficacité de tels

règlements et pourraient augmenter le risque de fraude et de fausse déclaration au sujet des produits. Par ailleurs, il n'existe pour l'heure aucune norme ni aucun protocole d'envergure internationale sur les méthodologies d'évaluation de la présence d'OGM. Le Canada a fait part de ses préoccupations au sujet de ces règlements à plusieurs occasions depuis que l'UE a publié ses premières propositions.

Le Canada demeure opposé aux règlements présentés par l'UE sur l'étiquetage et la traçabilité obligatoires, parce qu'il estime qu'ils sont conçus pour une méthode de production en particulier et qu'ils ne sont pas proportionnels aux risques.

Certification sans papier du bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir

En 2000–2001, le Canada a mis au point et a soumis à l'approbation de l'UE un programme innovateur de certification sans papier qui simplifierait les exigences administratives entourant l'exportation de bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir (estampillé KD-HT). Au cours de la visite effectuée en septembre 2002 par une équipe de l'UE, des progrès importants ont été réalisés dans le dossier de la certification KD-HT sans papier. Les discussions se sont poursuivies tout au long de l'année 2003. Au mois de novembre 2003, le comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé à l'unanimité la proposition du Canada pour une certification sans papier du bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir avec une période d'essai de 17 mois qui a commencé le 1^{er} février 2004. Les détails du programme font encore l'objet de discussions.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE s'avère nécessaire pour que les pommes de terre de semence du Canada continuent d'avoir accès au marché de l'UE. Les parasites en cause sont la flétrissure bactérienne et le viroïde de la filosité des tubercules. Auparavant, une dérogation annuelle était accordée au Canada à condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et qu'il certifie que toutes les exportations vers l'UE provenaient des zones non contaminées de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick. En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence du Canada. Dans le passé, seuls le Portugal et l'Italie se sont prévalus de cette dérogation.

En décembre 2002, l'UE a approuvé une nouvelle dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Le Canada manifeste un intérêt marqué pour cette question et a présenté à l'UE des informations qui justifient l'élargissement de la dérogation à l'ensemble des régions productrices de pommes de terre du Canada. Le Canada continuera de travailler avec l'UE afin d'atteindre cet objectif.

Exportations de céréales à destination de la Grèce

Le 25 août 2004, la Grèce a adopté la décision 552/2004 établissant de nouvelles procédures d'inspection et d'essai pour les céréales en provenance de pays non-membres de l'Union européenne, dont le Canada. Ces nouvelles procédures sont astreignantes, coûteuses et laborieuses et nuisent aux exportations canadiennes de blé vers la Grèce, principal produit canadien exporté vers ce pays.

Le Canada estime que cette décision pourrait bien être en contravention des obligations que la Grèce a contractées à l'OMC, et il l'a signalé aux représentants de haut niveau de la Grèce aussi bien que de la CE. Ces procédures sont également en contravention d'une entente conclue en décembre 2002 entre le Canada et la CE dans le cadre de laquelle ont été prévues les modalités d'inspection des expéditions de blé canadien.

Les représentants de la Grèce n'ont fourni aucune preuve étayant leur inquiétude à l'égard de la sécurité des céréales en provenance du Canada ni de tout autre pays tiers. De fait, les hauts fonctionnaires de la Grèce ont publiquement déclaré que ces mesures visaient expressément à entraver les importations de blé afin de protéger les producteurs nationaux.

L'Union européenne convient avec le Canada que ces mesures sont inacceptables et s'efforce actuellement d'examiner toutes les façons de remédier à cette situation. Comme les autorités grecques n'ont pas manifesté leur intention de supprimer ces mesures, le Canada continuera de défendre activement les intérêts de ses exportateurs et de faire pression pour que la Grèce respecte ses engagements internationaux.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Les fournisseurs canadiens ne bénéficient pas d'un accès total aux débouchés d'affaires que présentent les marchés publics de l'UE dans plusieurs secteurs, y compris les secteurs du matériel et des services de télécommunications, du matériel de transport et des services publics d'électricité. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada discute de ces questions avec l'UE dans le cadre du Comité des marchés publics de l'OMC afin de réduire davantage, voire d'éliminer, les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes bénéficient de la libéralisation accrue des services et des marchés des télécommunications en UE. Toutefois, comme l'ont mentionné les versions antérieures du présent document, certains problèmes entravent la mise en œuvre efficace de certaines dispositions, particulièrement en Allemagne. Néanmoins, les organismes de réglementation nationaux (y compris en Allemagne) et la Commission européenne se penchent sur ces problèmes. De plus, le nouveau cadre réglementaire s'appliquant aux réseaux de télécommunications électroniques de l'Union européenne prévoit le recours préventif à la réglementation dans les cas marquants de position dominante sur les marchés. Le Canada va continuer d'observer si tous les États membres de l'UE vont transposer et appliquer efficacement ce nouveau cadre sur leur territoire respectif afin de chercher à résoudre tout problème susceptible de persister.

Association européenne de libre-échange

Les relations bilatérales entre le Canada et les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) sont très étroites, et les liens commerciaux continuent à se renforcer. Le 9 octobre 1998, le Canada a engagé des négociations avec les États de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse), en vue de conclure un accord de libre-échange. La dernière séance de

négociations a eu lieu en mai 2000 à Genève, et les parties se sont entendues sur la plupart des questions. Le principal dossier encore à l'étude est le traitement qu'il convient d'accorder aux navires. De vastes consultations ont été organisées avec l'industrie pour mieux comprendre les intérêts en jeu et déterminer la portée d'un compromis visant à atténuer les éventuels effets d'un accord sur les activités de construction navale au Canada. À l'heure actuelle, aucune date n'a été fixée pour la reprise des négociations.

Fédération de Russie

Aperçu

La Russie a réalisé de solides performances macroéconomiques en 2004, avec une croissance économique réelle de 6,8 %, le cinquième excédent financier consécutif et un taux d'inflation s'établissant à environ 12 %. Alliée à la hausse des prix du pétrole, à la baisse de la dette publique et de la dette extérieure et à l'augmentation des réserves de devises, cette croissance a permis à la Russie d'accroître sa cote de solvabilité. À la fin de janvier 2005, Standard & Poor's était la dernière des grandes agences internationales d'évaluation du crédit à décerner une cote d'évaluation à long terme des investissements et de la dette en devises étrangères (après Moody's en 2003 et Fitch en 2004). L'augmentation des prix élevés du pétrole et du gaz naturel et la hausse de la production de pétrole sont les principaux moteurs de la croissance du pays. Ce secteur représente à lui seul 35 % des recettes publiques et plus de 55 % des exportations. La prédominance du secteur de l'énergie et la vulnérabilité de l'économie à une variation des prix du pétrole sont toutefois sources d'inquiétude.

L'investissement étranger direct (IED) réalisé sur le territoire de la Russie demeure inférieur à l'IED réalisé dans d'autres pays d'Europe de l'Est, mais il devrait atteindre, en 2004, un niveau record (11 milliards de dollars américains). Paradoxalement, l'exode des capitaux des investisseurs russes a repris de plus belle, principalement en raison de la peur d'un plus haut degré d'intervention de l'État dans l'économie, de l'affaiblissement perçu des droits de propriété et de l'instabilité du secteur bancaire. Les investissements provenant de l'hémisphère occidental sont alimentés en grande partie par une combinaison d'intérêts stratégiques, la hausse perçue de la stabilité politique, la taille du marché et les taux de croissance, le

patrimoine naturel et le niveau de qualification élevé de la main-d'œuvre. C'est le secteur de l'énergie qui a reçu la part la plus considérable de l'IED réalisé sur le territoire de la Fédération de Russie; l'agroalimentaire, les services financiers, les transports et les télécommunications ont eux aussi reçu de l'IED.

La demande intérieure élevée et la hausse du rouble ont entraîné une augmentation de quelque 25 % des importations au cours de l'année 2004. Le principal partenaire commercial de la Russie est l'Union européenne, source et destination d'environ 55 % des importations et exportations russes. En 2004, le montant total des exportations de marchandises du Canada vers la Russie a atteint 412 millions de dollars, ce qui représenterait une hausse de 23 % par rapport à 2003. En 2002, dernière année pour laquelle on dispose de statistiques sur l'investissement, les exportations de services se sont chiffrées à 190 millions de dollars. Comme un volume important des exportations canadiennes à destination de la Russie transite par des pays tiers (en particulier par la Corée, les États-Unis, la Finlande, la Lettonie et la Pologne), ce chiffre est donc bien en dessous du volume réel de nos échanges commerciaux avec la Russie. Au nombre des principaux produits canadiens exportés vers la Russie en 2004, citons la machinerie et l'équipement destinés aux secteurs pétrolier, gazier, minier et agricole, la viande et le poisson, les véhicules spécialisés et les automobiles, les matériaux de construction et l'équipement de télécommunications. Un volume appréciable de services canadiens est aussi exporté en Russie, notamment dans les secteurs de l'ingénierie, de la construction et du domaine juridique.

La croissance rapide des exportations canadiennes assurées par Exportation et développement Canada (EDC) souligne l'importance grandissante de la Russie en tant que marché d'exportation. La valeur totale des exportations assurées par EDC destinées à la Russie a atteint en 2004 environ 135 millions de dollars, dépassant de beaucoup les résultats obtenus en 2002 (4 millions de dollars) et en 2003 (16 millions de dollars). En plus d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, EDC a offert, en 2004, du financement à long terme à des institutions russes (Gazprombank, ALROSA, SUAL, UralSIB Bank et RTK-Leasing) pour venir en aide aux exportateurs canadiens. En décembre 2004, EDC a conclu ses négociations avec Vneshtorgbank (VTB), plus importante banque russe de financement commercial, en vue de l'ouverture d'une ligne de crédit à usage général d'un montant de

50 millions de dollars américains qui servira à octroyer des prêts à des clients russes de la VTB afin de les aider à acheter des biens et des services canadiens. Cette ligne de crédit à usage général serait la toute première établie par EDC auprès d'une banque russe depuis la crise financière de 1998. En 2005, EDC fera la promotion de cette ligne de crédit. De plus, EDC négocie actuellement plusieurs nouvelles transactions dans les secteurs du pétrole et du gaz, des mines, de la métallurgie, des télécommunications, des transports et de l'agriculture. EDC a identifié la Russie comme marché émergent prioritaire pour 2005.

L'investissement direct étranger canadien en Russie en 2003 totalisait 221 millions de dollars, la plus grande partie de cette somme ayant été investi dans la mise en valeur des ressources naturelles, l'infrastructure, les services, le développement industriel, la haute technologie et l'agroalimentaire. Bien que des préoccupations subsistent relativement à la gouvernance des entreprises, au système judiciaire sous-développé, à la primauté du droit, à la bureaucratie et à l'inégalité de traitement des administrations régionales, de grandes entreprises canadiennes considèrent la Russie comme un marché d'investissement stratégique à long terme, particulièrement dans les domaines des ressources naturelles et des technologies de l'information.

Au cours de l'année écoulée, le gouvernement russe a adopté de nouvelles lois dans les domaines de la fiscalité, des ressources du sous-sol et des procédures douanières, procédé à une réforme de son système judiciaire et amélioré la législation sur les faillites des entreprises et sur les sociétés par actions à responsabilité limitée. De plus, les procédures liées à la constitution d'entreprise, à l'obtention de permis et aux vérifications ont été simplifiées, et un nouveau code non contraignant de gouvernance des entreprises a été adopté en 2002.

En 2004, les importations canadiennes de marchandises en provenance de la Russie ont atteint 1,4 milliard de dollars, une hausse de 72 % ou 577 millions de dollars par rapport à la même période l'année précédente. Le pétrole brut domine les importations (884 millions de dollars en 2004 comparativement à 493 millions de dollars en 2003). Les autres importations importantes de la Russie sont la vodka, les engrais, le poisson, les métaux précieux, les produits du fer et de l'acier et le contreplaqué.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Au chapitre de l'encéphalopathie spongiforme bovine, la Russie a approuvé le certificat d'exportation d'embryons bovins préparé par le Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Faire progresser les négociations bilatérales avec la Russie sur l'accès aux marchés dans le cadre de l'accession de ce pays à l'OMC.
- Rétablir l'accès aux marchés du Canada pour les produits de viandes et rechercher des améliorations pour l'avenir.
- Le Canada cherchera à bénéficier du traitement de la nation la plus favorisée sur les produits aérospatiaux tel que le prévoit l'Accord de commerce de 1992 entre le Canada et la Russie.
- Le Canada poursuivra les interventions visant à faire lever les dernières mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine imposées par la Russie aux importations du Canada, en particulier les bovins vivants et le bœuf.
- Continuer à intervenir auprès des autorités russes afin qu'elles retirent leurs mesures contre la grippe aviaire.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Négociations relatives à l'accession à l'Organisation mondiale du commerce

En 1993, la Fédération de Russie a postulé pour devenir membre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), devenu depuis l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Elle a présenté aux membres de l'OMC son offre initiale concernant l'accès à ses marchés en 1998 (pour les produits) et en 1999 (pour les services). Depuis 2002, il y a eu un effort concerté des membres actuels de l'OMC afin d'augmenter le rythme des négociations d'accession. Plusieurs membres ont conclu leurs négociations bilatérales avec la Russie en 2004, y compris l'Union européenne et la Chine. Cependant la Russie doit encore signer des ententes avec le Canada et d'autres membres clés comme les États-Unis et la Suisse. Le Canada appuie l'accession de la Russie à l'OMC et participe activement à ces négociations.

Les négociations bilatérales du Canada avec la Russie au sujet de l'accès aux marchés pour les produits agricoles progressaient bien jusqu'en 2003 alors que la Russie a fait subir un recul aux négociations en mettant en place un régime de contingents tarifaires plus restrictif pour les importations de porc, de volaille et de bœuf. Le Canada insiste sur le rétablissement de son accès aux marchés à ce qu'il était précédemment, et aussi sur l'amélioration de son accès comme conditions essentielles à la conclusion des négociations bilatérales. Dans les négociations pour l'accès aux marchés des services, les discussions sont axées sur les services financiers, les services liés à l'énergie et les services professionnels, bien que le Canada ait des intérêts dans certains autres domaines. Les négociations sur les tarifs douaniers à l'importation de la Russie sont axées sur des produits pour lesquels l'offre actuelle de la Russie se situe au-delà des normes internationales, pour des produits tels que les biens aérospatiaux, l'équipement minier et les matériaux de constructions (pour lesquels le Canada possède des technologies adaptées à la géographie, à la géologie et au climat de la Russie, semblables aux nôtres), de même que les machines, les équipements de transport, les produits pharmaceutiques, les poissons et la viandes (pour lesquels le Canada a une capacité d'exportation importante).

Les régimes économique et commercial de la Russie ainsi que ses politiques intérieures touchant le commerce sont discutées à l'OMC au sein d'un comité de travail dont font partie les pays membres intéressés, incluant le Canada. Le Canada recherche des améliorations dans le régime commercial de la Russie dans plusieurs domaines, notamment :

- la transparence et la prévisibilité des mesures sanitaires et phytosanitaires que la Russie applique aux importations de denrées alimentaires;
- le niveau de subventions à l'agriculture ayant des effets de distorsion sur le commerce que la Russie pourra appliquer dans l'avenir;
- les normes et la réglementation technique appliquées par la Russie aux importations;
- la protection des droits de propriété intellectuelle, en particulier l'application des lois et des règlements existants;
- les taxes et les tarifs douaniers discriminatoires appliqués aux importations;

- dans le secteur énergétique, les effets de distorsion sur le commerce des tarifs inférieurs au prix du marché, spécialement à l'avantage des fabricants d'engrais russes;
- la transparence et la prévisibilité de l'émission de permis pour les fournisseurs de services;
- la cohérence des procédures douanières russes avec les obligations de l'OMC.

Contingents tarifaires sur les produits de la viande

En avril 2003, le Canada s'est opposé à l'instauration de contingents tarifaires (CT) sur les produits de la viande, principalement sur le porc, le bœuf et la volaille puisque ces mesures ont réduit les exportations canadiennes de porc et de volaille de près de 40 % en 2003. En 2004, les exportations canadiennes de porc étaient d'environ 40 % moins élevées qu'en 2002, lorsque les CT n'étaient pas encore en place. Le régime de CT de la Russie (comportant des exceptions pour l'Union européenne et les États-Unis) aurait eu des effets encore plus grands sur la part des exportations canadiennes n'eût été de l'interdiction d'importation que la Russie a imposé à un autre des pays fournisseurs principaux pour des raisons phytosanitaires. Par l'entremise de négociations bilatérales et multilatérales dans le cadre de l'accession de la Russie à l'OMC, le Canada continuera à chercher des dispositions et des modalités pour restaurer et améliorer l'accès aux marchés pour les produits de viande canadiens.

Application des dispositions de l'Accord de commerce entre le Canada et la Russie

En vertu de l'Accord de commerce entre le Canada et la Russie de 1992, le Canada a le droit de bénéficier du régime accordé à la nation la plus favorisée relativement au commerce de biens et de services. En vertu de quoi, le Canada cherche à obtenir une exemption des droits de douane et de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) comme celle dont bénéficie les produits de technologie spatiale en provenance du Canada. La Russie exempte de ces droits certains de ses partenaires commerciaux.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce de la découverte d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada le 20 mai 2003, la Russie a imposé des restrictions temporaires sur les importations en provenance du Canada de bovins vivants, d'embryons, de bœuf, de produits du bœuf

dérivés de bovins, et d'alimentation animale et d'additifs pour l'alimentation animale contenant des protéines animales transformées. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Russie, des résultats de ses enquêtes et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. En mai 2004, la Russie a annoncé la mise en œuvre d'une interdiction sur l'importation de bœuf et de bovins vivants en provenance de tout pays où un cas d'ESB a été enregistré. Le 4 juin 2004, la Russie a approuvé le certificat d'importation proposé par le Canada pour les embryons. Nous continuons à faire pression pour obtenir la reprise du commerce de bœuf et de bovins vivants. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 24 février 2004, la Russie a imposé des mesures contre l'importation de volaille en provenance de la Colombie-Britannique en raison de la grippe aviaire. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

AUTRES DOSSIERS

Prochaine séance de la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie

La Commission économique intergouvernementale Canada–Russie (CEI) a été créée en 1994 aux termes de l'accord bilatéral de coopération économique Canada–Russie. La CEI constitue une tribune où les représentants des gouvernements des deux pays peuvent dialoguer en vue de favoriser et de renforcer les relations commerciales entre le Canada et la Russie. La réunion la plus récente de la CEI a eu lieu à Ottawa en 2001 et des discussions au sujet d'une prochaine rencontre en 2005 à Moscou sont en cours.

En décembre 2004, le Conseil commercial Canada–Russie (CCCR) a été créé par l'Association d'affaires Canada–Russie–Eurasie (AACRE) et l'Union des industriels et entrepreneurs de la Russie (UIER). Le nouveau CCCR sera administré exclusivement par des représentants du secteur privé et étudiera des questions d'ordre commercial en fonction des besoins des entreprises du Canada et de la Russie. Le CCCR entretiendra des rapports et

interviendra auprès des deux gouvernements, et il jouera un rôle clé dans le processus de la CEI par la création de groupes de travail sectoriels.

Ukraine

Aperçu

L'an dernier, c'est l'économie ukrainienne qui a probablement enregistré la croissance la plus rapide dans le monde (12 %). Cette croissance était principalement attribuable à la hausse des salaires réels, des exportations et de l'investissement intérieur. En particulier, l'augmentation de la demande et des prix des produits de l'acier et des produits agricoles a fait monter en flèche les recettes d'exportation. L'Ukraine continue d'éprouver de la difficulté à attirer l'investissement étranger direct, mais l'investissement intérieur, sous la forme de projets de construction et d'achats de machines et de matériel, croît de façon marquée. L'Ukraine a également enregistré un excédent courant record à l'automne. L'effet de l'impressionnante croissance enregistrée par l'Ukraine en 2004 a toutefois été éclipsé par l'incertitude politique et économique découlant des élections présidentielles ayant eu lieu à l'automne, et on se demande combien de temps il faudra au pays pour retrouver le niveau d'activité économique qui existait avant les élections. Nous nous attendons à ce que le nouveau gouvernement introduise des réformes économiques étendues; cependant, sa capacité à le faire rapidement est questionnée.

La valeur des exportations canadiennes de marchandises à destination de l'Ukraine a baissé de 17 % en 2004 pour s'établir à 57 millions de dollars canadiens; en 2003, elle avait augmenté de 113 %. En tête des exportations canadiennes vers l'Ukraine figurent la machinerie agricole, les véhicules, les textiles et les produits pharmaceutiques. Des débouchés commerciaux considérables s'offrent toujours aux entreprises de biens et de services canadiennes dans les domaines de l'agriculture, du pétrole et du gaz naturel, de la construction et des technologies de l'information et des communications. Les Équipes sectorielles commerciales Canada pour les industries de services ont aussi identifié des intérêts pour la consultation en gestion, les services professionnels et les services environnementaux. On s'entend à ce que la grande communauté ukrainienne du Canada continue d'assurer le maintien d'un lien particulier avec ce pays.

En 2004, la valeur des importations canadiennes de marchandises en provenance de l'Ukraine a progressé de quelque 106 % pour s'établir à 160,9 millions de dollars. En tête des produits importés d'Ukraine figurent les produits de l'acier et du fer, et les produits pétroliers. Les importations de vêtement et de pièces de matériel ferroviaire.

Les investissements cumulatifs du Canada sont classés confidentiels par Statistique Canada. Le Canada a par ailleurs signé un accord sur la protection de l'investissement étranger avec l'Ukraine en 1994. Les problèmes en matière d'investissement, sous la forme d'inquiétudes des investisseurs canadiens en ce qui concerne la gouvernance des entreprises ukrainiennes, se sont multipliés à la veille des élections présidentielles de l'automne. La nouvelle administration s'est engagée à travailler à la résolution des différends en suspens et à améliorer le climat pour les investissements étrangers.

Le gouvernement du Canada s'emploie à accroître le commerce et l'investissement bilatéral à la faveur des négociations sur l'accession de l'Ukraine à l'OMC et des travaux de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine (CEICU). Établie en 1996, la CEICU a pour mandat de favoriser le réseautage interentreprises et de résoudre les irritants en matière de commerce et d'investissement des entreprises canadiennes et ukrainiennes. La dernière CEICU a eu lieu en octobre 2001, et on s'attend, avec le nouveau gouvernement en place, que la prochaine CEICU se tienne au cours de 2005.

Étant donné que l'économie ukrainienne s'est renforcée ces trois dernières années et que la transparence de son secteur financier s'est accrue, l'intérêt d'EDC pour le marché ukrainien augmente. EDC souhaite maintenant traiter avec le secteur privé ukrainien. Un nombre grandissant d'entreprises produisent des états financiers en conformité avec les normes comptables internationales, mais cette pratique n'est toujours pas monnaie courante. En attendant que la situation change, EDC travaillera principalement avec des banques ukrainiennes pour soutenir les transactions. EDC a réalisé un certain nombre de transactions auprès de la Banque d'État de l'Ukraine pour le financement des importations et des exportations et a proposé l'ouverture d'une ligne de crédit dans cette banque en 2005.

EDC s'intéresse principalement à l'industrie du matériel agricole, et est en voie d'élaborer un plan de développement commercial pour cette industrie afin de mieux satisfaire aux besoins des exportateurs canadiens. Parmi les autres industries prometteuses, mentionnons la transformation et le conditionnement des aliments, la métallurgie et, possiblement, la construction et les technologies de construction.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- En novembre, l'Ukraine a approuvé les certificats d'exportation pour la viande de porc fraîche et les protéines animales séchées par atomisation et destinées à l'alimentation animale.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Le Canada poursuivra ses interventions visant à faire lever les mesures liées à l'ESB encore appliquées aux importations en provenance du Canada.
- Le Canada continuera à demander à l'Ukraine de retirer ses restrictions liées à la grippe aviaire.
- À l'heure actuelle, l'Ukraine applique des droits de douane d'environ 90 % sur les légumineuses à grain, même si elle n'en produit pas. En vertu de l'accord bilatéral d'accès au marché signé par l'Ukraine en février 2002, ce droit de douane ne pourra pas dépasser 10 % lorsque le pays sera membre de l'OMC. Le Canada fera pression sur l'Ukraine pour qu'elle applique ce tarif douanier avant même son accession à l'OMC.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

En 2003, l'Ukraine a imposé une interdiction sur les importations en provenance du Canada de bovins vivants, de bœuf, de produits du bœuf, de lait, de produits laitiers, de cuir, de matières premières, d'embryons bovins et de sperme de bœuf. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Ukraine, des résultats de ses enquêtes et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Le Canada continue de faire des interventions pour la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des

faits scientifiques. Les importations en provenance du Canada de bovins vivants, de bœuf et de produits du bœuf sont toujours interdites, mais l'Ukraine permet maintenant l'importation de lait, de produits laitiers, de cuir, de matières premières, d'embryons bovins et de sperme de bœuf. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 24 mars 2004, l'Ukraine a imposé des mesures contre l'importation de volaille en provenance de la Colombie-Britannique en raison de la grippe aviaire. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Accession à l'Organisation mondiale du commerce

L'Ukraine a présenté sa demande d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1993. Depuis, le Canada s'est employé à souligner la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire.

Le rythme des progrès accomplis vers l'accession de l'Ukraine à l'OMC s'est accéléré depuis deux ans. L'Ukraine continue de prendre d'importantes mesures pour préparer les lois et les règlements nécessaires pour rendre son régime commercial conforme aux obligations que le pays devra contracter à titre d'État membre de l'OMC. Il lui reste néanmoins du travail à faire dans plusieurs domaines, notamment en ce qui concerne ses engagements en matière de soutien à l'agriculture, les obstacles techniques au commerce, la réglementation sanitaire et phytosanitaire, les procédures douanières et la propriété intellectuelle. L'Ukraine doit également établir la réglementation et les pratiques administratives nécessaires à l'application de la législation intérieure requise.

Le 20 février 2002, le Canada et l'Ukraine ont signé un accord bilatéral sur l'accès aux marchés des produits et des services. L'Ukraine a mené à bien diverses négociations bilatérales avec plusieurs autres membres clés de l'OMC, dont l'Union européenne. Cependant, les négociations se poursuivent avec plusieurs pays, dont les États-Unis, la Chine et l'Australie. Afin d'honorer ses engagements sur l'accès aux marchés à l'égard du Canada et d'autres États membres de l'OMC, l'Ukraine doit réduire et simplifier ses droits et taxes à l'importation, adopter des procédures

douanières moins contraignantes et réduire d'autres mesures non tarifaires. Le Canada continuera de surveiller de près les efforts de l'Ukraine pour libéraliser ces mesures dans le cadre de son accession à l'OMC.

Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) de l'Université d'Ottawa et de l'Université Carleton continue à travailler de concert avec le ministère ukrainien de l'Économie afin de renforcer la capacité de l'Ukraine à participer de façon efficace au processus d'accession à l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le cadre de l'OMC.

Kazakhstan

Aperçu

Le Kazakhstan enregistre une forte croissance économique depuis 2000, grâce à son secteur de l'énergie en plein essor, à ses réformes économiques, aux bonnes récoltes et à l'investissement étranger. Le pétrole représente maintenant plus de la moitié de la production industrielle du pays. Les industries de la première transformation des métaux, de la production d'acier et de la construction contribuent elles aussi de façon non négligeable à l'économie. L'industrie agricole, principal employeur du pays, représente environ 7 % du produit intérieur brut (PIB), comparativement à 23 % en 1992.

En 2004, le PIB du Kazakhstan devrait croître de 9,3 % par rapport à 2003, année où il s'est chiffré à 40,98 milliards de dollars. Sa croissance est principalement alimentée par la hausse des prix du pétrole et des produits de base, mais aussi par l'augmentation de la consommation nationale. Le taux d'inflation moyen annuel pourrait atteindre 7,5 % en 2004, comparativement à 6,4 % en 2003, en partie en raison des entrées considérables de devises.

En 2004, la valeur des exportations canadiennes à destination du Kazakhstan a crû de 80 % pour s'établir à 74 millions de dollars canadiens. En tête des exportations vers le Kazakhstan figurent l'équipement agricole, les véhicules, les produits de fer et d'acier, le matériel médical, les meubles et le plastique. En 2004, les importations canadiennes en provenance du Kazakhstan se sont chiffrées à 48 millions de dollars, une hausse de 162 %

par rapport à l'année précédente. Le fer, l'acier, les produits chimiques et les métaux terreux dominent les importations canadiennes en provenance du Kazakhstan.

Selon Exportation et développement Canada (EDC), les industries kazakhes de l'énergie et du matériel agricole offrent des débouchés très intéressants aux exportateurs canadiens. L'existence d'un système bancaire solide est au cœur de la stratégie d'EDC pour ce pays, EDC pouvant ainsi collaborer avec des banques kazakhes et d'autres intermédiaires financiers pour assumer les risques liés aux transactions avec des acheteurs kazakhs. EDC vient récemment d'assurer pour la première fois le financement direct de la vente de matériel agricole canadien avec la Kazkommertsbank et veut conclure des ententes comparables avec d'autres banques, par exemple la banque TuranAlem. Les fournisseurs de services canadiens ont identifié comme prioritaires pour le Kazakhstan les secteurs suivants : les services financiers, les services énergétiques, les services professionnels et les services de transports.

Le Canada et le Kazakhstan ont conclu un accord commercial en 1995, qui a été suivi d'un Plan d'action commun pour un meilleur partenariat économique bilatéral, signé à l'occasion de la visite du président Nazurbayev, en juin 2003. Les deux pays avaient signé une convention de double imposition en mars 1998.

La valeur cumulative des investissements canadiens réalisés au Kazakhstan est confidentielle selon Statistique Canada. Des possibilités d'investissement prometteuses s'offrent aux Canadiens dans certaines industries connexes à l'industrie pétrolière et gazière, par exemple dans l'immobilier industriel, la construction de pipelines, le matériel extracôtier et la formation. Le développement des dépôts caspiens extracôtiers et de pipelines devrait continuer d'entraîner la croissance économique pour les quinze années à venir.

Le secteur agricole a beaucoup souffert depuis 1991 en raison de facteurs internes et externes. Pour revitaliser l'industrie, le gouvernement a adopté une nouvelle stratégie qui fera appel au savoir-faire et à l'équipement étranger. Jusqu'à 80 % de la machinerie existante au Kazakhstan doit être remplacée, ce qui représente des débouchés d'une valeur d'environ 305 millions de dollars par année pour les cinq prochaines années. La construction et les mines sont d'autres industries qui offrent des débouchés intéressants aux entreprises canadiennes.

À l'aide de son Plan stratégique pour le développement industriel novateur de la République du Kazakhstan (2003–2015), le gouvernement souhaite diversifier l'économie du pays avant que sa production de pétrole ne plafonne. En janvier 2004, le Kazakhstan a abaissé la taxe sur la valeur ajoutée à taux fixe s'appliquant à tous les produits de 16 % à 15 %. L'impôt sur les bénéfices des sociétés est demeuré le même, ce qui reflète la stratégie du gouvernement de maximiser les recettes fiscales provenant des investisseurs étrangers, en particulier. Au cours de 2004, le gouvernement a mis en œuvre divers programmes dans le but de restructurer les entreprises nationales et d'ouvrir certains services à la concurrence, notamment le transport ferroviaire et les services de télécommunications. Les résultats de ces programmes ne sont pas encore clairement connus.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Le Canada continuera d'utiliser les discussions bilatérales et multilatérales pour améliorer l'accès aux marchés kazakhs pour les biens et services canadiens.
- Le Canada continuera à demander aux autorités kazakhs le retrait des restrictions liées à la grippe aviaire.

Grippe aviaire

Le 2 mars 2004, le Kazakhstan a imposé des mesures contre l'importation de volaille en provenance du Canada en raison de la grippe aviaire. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Négociations relatives à l'accession à l'Organisation mondiale du commerce

Le Groupe de travail de l'accession du Kazakhstan à l'OMC a été mis sur pied en février 1996. Parmi les sujets de discussion du groupe de travail, mentionnons : l'agriculture, le système douanier (et les ententes d'union douanière), la réglementation des prix, les permis d'importation, les subventions industrielles, les mesures sanitaires et phytosanitaires et les obstacles techniques au commerce, la transparence de l'appareil judiciaire, la réforme législative, les services et les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce.

Le Canada est un participant actif dans les négociations d'accession à l'OMC du Kazakhstan. En octobre 1997, le Canada et le Kazakhstan ont entrepris des négociations bilatérales relativement à l'accès aux marchés. Dans le cadre de ces négociations, le Canada veut s'assurer que le Kazakhstan respectera pleinement ses obligations découlant de l'OMC. Le Canada veut aussi garantir aux produits et services canadiens un accès ouvert, sûr et prévisible au marché kazakh.



7 Ouverture sur l'Asie-Pacifique

Forum de coopération économique Asie-Pacifique

Aperçu

Depuis la création de l'organisation, en 1989, le programme de travail du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) a évolué en fonction des changements qui ont marqué le commerce mondial. Les ministres et les dirigeants de l'APEC continueront de tenir des rencontres informelles dans le but de consolider le système de commerce multilatéral. Lors de la dernière réunion des dirigeants économiques de l'APEC à Santiago, au Chili, en novembre 2004, les dirigeants ont réitéré leur appui au Programme de Doha pour le développement de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ils se sont réjouis de l'ensemble d'objectifs de juillet adopté par le Conseil général de l'OMC et ont promis l'apport de l'APEC dans les négociations sur la facilitation du commerce, apport fondé sur l'expertise de l'APEC dans le domaine. (À une rencontre précédente, les ministres de

l'APEC avaient souscrit aux recommandations du Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC concernant les négociations sur la facilitation du commerce à l'OMC, qui incluent une liste de domaines particuliers dans lesquels un accord de facilitation du commerce devrait inclure des engagements.) Les dirigeants ont également promis de doubler d'efforts sur le plan de l'assistance technique et des initiatives de renforcement des capacités nécessaires à la participation pleine et efficace de tous les membres de l'APEC à l'OMC. Ils ont reconnu que les arrangements commerciaux régionaux et les accords de libre-échange bilatéraux (ACR/ALE) pouvaient accélérer la libéralisation, mais ont souligné aussi en même temps que ces arrangements et ces accords devaient être d'une grande qualité. Ils ont convenu d'une série de pratiques exemplaires à l'APEC pour ce qui est des ACR/ALE et se sont engagés à accroître la transparence à l'égard de ces arrangements et de ces accords.

Depuis le Sommet de Shanghai en 2001, l'APEC s'est investie dans la lutte contre le terrorisme par la promotion d'échanges commerciaux sûrs, faisant ressortir les liens qui existent entre la sécurité et la prospérité. En 2004, les dirigeants ont pris des engagements à lutter contre le financement terroriste et le blanchiment d'argent, à élaborer des normes en matière de sécurité des navires et des ports et à prendre des initiatives en matière de mobilité des gens d'affaires, telles que les systèmes d'information préalable sur les voyageurs. Ils ont aussi convenu de lignes directrices sur le contrôle des missiles antiaériens portatifs, ils ont repéré les meilleures pratiques à utiliser dans les systèmes de contrôle des exportations des armes de destruction massive et ont convenu de mettre en œuvre ou de conclure des protocoles additionnels avec l'Agence internationale de l'énergie atomique concernant le contrôle des matières nucléaires.

L'Accord de Shanghai, conclu en 2001, vise à relancer la question du commerce au sein de l'APEC et à fournir l'impulsion nécessaire à l'atteinte de l'objectif de l'APEC, à savoir parvenir à la libéralisation et à l'ouverture des échanges et des investissements dans la région, d'ici 2010 pour les économies développées et d'ici 2020 pour les économies en développement. Les membres de l'APEC ont poursuivi leurs efforts afin de mettre en œuvre le Plan d'action pour la facilitation du commerce de l'APEC, qui vise à diminuer de 5 %, d'ici 2006, les coûts liés aux transactions commerciales dans la région et qui comprend un ensemble de mesures concrètes que les membres peuvent prendre dans ce sens. Un examen de mi-parcours

des progrès réalisés par l'APEC dans la mise en œuvre du Plan d'action a montré que les membres de l'APEC sont très avancés dans la mise en œuvre de toutes les mesures et de toutes les initiatives qu'ils se sont engagés à prendre. Les dirigeants et les ministres ont convenu d'un ensemble de recommandations qui ont été faites à partir de l'examen de mi-parcours et d'un « Dialogue élargi sur la facilitation du commerce » associé pour mieux surveiller les travaux visant à faciliter le commerce qui sont menés à l'APEC, pour coopérer de façon plus étroite avec la communauté des gens d'affaires à la détermination et à la mise en œuvre des mesures de facilitation du commerce et pour établir les travaux futurs à exécuter à l'APEC pour faire avancer les négociations dans le domaine de la facilitation du commerce à l'OMC.

Les dirigeants de l'APEC ont également convenu d'un plan d'action de lutte contre la corruption, qui prévoit la signature et la ratification de la Convention des Nations Unies contre la corruption, des mesures de transparence plus fermes, le refus d'accorder refuge aux personnes trouvées coupables de corruption, la lutte contre la corruption dans les secteurs public et privé et des mécanismes de coopération entre les membres de l'APEC. De plus, l'APEC a établi, en 2004, un mécanisme d'auto-évaluation qui permet de suivre les progrès réalisés par les membres dans la mise en œuvre des mesures de transparence et convenu d'un ensemble de normes de transparence pour les marchés publics, ce qui complète les neuf ensembles de normes précises prévus dans la Déclaration des dirigeants de l'APEC sur la transparence de 2002. Les normes de transparence à l'APEC visent entre autres à favoriser la transparence dans les lois, les procédures et les décisions administratives des membres de l'APEC. Les huit autres domaines dans lesquels des normes de transparence précises ont été établies sont les suivants : services, investissement, politique de la concurrence et déréglementation, propriété intellectuelle, procédures douanières, mobilité des gens d'affaires, accès et normes d'accès aux marchés.

Tout au long de l'année 2004, le Canada a pris part à diverses initiatives qui ont pour but de renforcer les capacités des économies en développement. En ce qui concerne les négociations commerciales, MAECI (AE) a organisé un atelier sur l'évaluation des incidences environnementales des négociations commerciales et un symposium APEC révolutionnaire sur les pratiques exemplaires dans le domaine du renforcement des capacités au regard de l'OMC, qui a attiré la participation de l'OMC,

de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), de la Banque mondiale, de banques de développement de la région et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), de même que de pays développés et en développement membres de l'APEC. À titre de coprésident du groupe de l'APEC sur le renforcement des capacités au regard de l'OMC, qui coordonne l'ensemble des travaux de l'APEC dans ce domaine, le Canada s'est employé à améliorer la focalisation et la pertinence des activités de renforcement des capacités liées au commerce menées à l'APEC. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) poursuit la mise en œuvre de son Programme d'intégration économique de l'APEC. Ce programme de 9 millions de dollars vise à aider les pays de l'Asie du Sud-Est à renforcer leurs capacités au regard de l'OMC. Le Canada a aussi organisé des activités de renforcement des capacités dans un certain nombre d'autres domaines, notamment ceux des procédures douanières, des échanges sûrs et des instruments de financement internationaux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- À leur réunion de juin, les ministres du Commerce de l'APEC ont demandé l'ouverture des négociations à l'OMC sur la facilitation du commerce, ce qui a donné un nouvel élan à la discussion sur cette question et entraîné le lancement des négociations en question quelques semaines plus tard.
- Les ministres ont souscrit à l'ensemble d'objectifs de juillet adopté par le Conseil général de l'OMC et aux recommandations du Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC concernant les négociations sur la facilitation du commerce à l'OMC.
- Les ministres ont convenu d'une liste de produits des TI qui doit être soumise à l'examen de l'OMC et faire l'objet d'une élimination éventuelle des droits de douane. (Les produits en question étaient les modems, les machines numériques multifonctions et les circuits intégrés multipuces.)
- Les ministres ont adopté le Guide des pratiques exemplaires à l'APEC concernant les arrangements commerciaux régionaux et les accords de libre-échange bilatéraux.
- Les ministres ont souscrit aux recommandations issues du Dialogue élargi à l'APEC sur la facilitation du commerce qui visent à mieux mettre en œuvre le Plan d'action de l'APEC sur la facilitation du commerce, à

accroître l'interaction avec les entreprises et à promouvoir les négociations sur la facilitation du commerce à l'OMC.

- Les dirigeants ont exprimé un fort soutien politique à la poursuite des efforts de libéralisation et en particulier aux négociations du cycle de Doha.
- Les dirigeants ont adopté un Plan d'action de lutte contre la corruption de l'APEC.
- Les dirigeants ont adopté un Ensemble de normes de transparence de l'APEC concernant les marchés publics.
- Les membres de l'APEC, dont le Canada, ont mis en œuvre un large éventail de projets de renforcement des capacités en matière de politique commerciale et de lutte contre le terrorisme.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

La Corée, qui accueillera l'APEC en 2005, devrait mettre l'accent sur les travaux menés à l'APEC à l'appui du système commercial multilatéral, des arrangements commerciaux régionaux et des accords de libre-échange et de la sécurité. En 2005, les principaux objectifs du Canada seront l'appui à l'OMC, la mise en œuvre du Plan d'action pour la facilitation du commerce conformément à l'orientation donnée par l'Accord de Shanghai de 2001 et l'accroissement des débouchés pour les entreprises canadiennes dans la région. De plus, le Canada jouera un rôle important dans les initiatives de renforcement des capacités au regard de l'OMC menées par l'APEC, et dans les autres projets en ce sens qui devraient prendre forme l'an prochain. Le Canada continuera aussi de travailler au renforcement des capacités dans le domaine de la lutte contre le terrorisme.

Japon

Aperçu

Le Japon est la deuxième destination des exportations du Canada, avec 2,1 % du total de nos exportations de marchandises, et la cinquième source plus importante d'investissement étranger direct (IED) au Canada. De son côté, le Canada est l'un des principaux fournisseurs du

Japon pour un certain nombre de produits clés, tels que le bois d'œuvre, les oléagineux, les pâtes et papiers, le charbon, le poisson et l'aluminium.

Même si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir, pour le Japon, une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les technologies de l'information, les produits et services liés à l'environnement, les instruments optiques, les véhicules et les produits chimiques en provenance du Canada font l'objet d'une demande et d'un intérêt croissants au Japon.

Le stock d'IED japonais au Canada a augmenté d'environ 55 % au cours des dix dernières années. En 2003, avec un stock de 9,7 milliards de dollars, le Japon représentait environ 2,7 % de l'IED au Canada. Par conséquent, le Japon est le plus important investisseur de l'Asie/Océanie, comptant pour près de la moitié de l'IED de la région. L'investissement direct canadien au Japon a doublé au cours des 5 dernières années, le stock s'élevant actuellement à 9,1 milliards de dollars.

En 2004, le total des échanges de marchandises entre le Canada et le Japon s'est élevé à 22 milliards de dollars. Les exportations canadiennes vers le Japon connaissent une baisse régulière depuis le milieu des années 1990. Nos exportations vers le Japon ont augmenté légèrement pour s'établir à 8,5 milliards de dollars en 2004, comparativement à 8,1 milliards de dollars en 2003. Les importations du Japon ont chuté de 3 % en 2004 pour atteindre 13,4 milliards de dollars. En 2004, le Canada a exporté des services pour un montant de 1,9 milliard de dollars et en a importé pour 3,5 milliards de dollars. On constate au Japon une tendance à long terme pour une demande accrue à l'égard d'importations innovatrices et à prix compétitifs, ce qui représente d'importants débouchés d'affaires pour les exportateurs canadiens.

Afin de déterminer les débouchés découlant de la réforme de la réglementation et de la restructuration du marché japonais en évolution, Commerce international Canada a mené une analyse du profil des échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur

ajoutée, équipement de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, nouveaux produits énergétiques comme les piles à combustible, production d'électricité et services environnementaux.

En outre, de plus, Commerce international Canada et Industrie Canada ont commandé une étude sur les débouchés importants créés dans le secteur des services par les changements survenus dans l'économie japonaise. Selon cette étude produite par le Japan Market Resource Network en août 2002, les débouchés les plus intéressants pour les entreprises canadiennes se trouvent dans les services liés aux technologies de l'information (TI), à l'environnement, à la comptabilité, à l'architecture et aux soins de santé. L'étude a aussi permis de constater toutefois que les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer le marché japonais devront franchir des obstacles importants comme l'opposition manifestée au Japon à l'endroit de la concurrence étrangère, la réglementation excessive et l'opposition à la déréglementation de certains secteurs. Ces constatations seront intégrées aux efforts du gouvernement du Canada dans les secteurs commerciaux dans lesquels nous sommes déjà établis, comme l'industrie automobile, l'aérospatiale, les produits de la forêt, les minéraux, l'agriculture, la pêche et les produits de consommation; de nouvelles initiatives viendront soutenir ces nouveaux secteurs prioritaires.

Pour encourager une diversification encore plus poussée des échanges commerciaux entre le Canada et le Japon, qui sont traditionnellement fondés sur les produits de base, le Canada ne ménage pas ses efforts pour mettre en valeur ses capacités dans les secteurs de la haute technologie et promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne la hausse des activités enregistrée dans les secteurs de haute technologie. Malgré le ralentissement mondial du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), les entreprises canadiennes continuent de profiter des débouchés offerts par l'énorme marché japonais des TIC, évalué à 490 milliards de dollars en 2001 par la firme Infocom Research Inc., ce qui représentait 13 % du marché mondial des TIC en 2001, avec un taux de croissance de 4,5 % cette année-là. Au cours des deux dernières années, de nombreuses entreprises canadiennes ont pénétré ce marché directement ou par l'intermédiaire de partenaires, d'agents et de distributeurs, et la part des

produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

Les efforts déployés par le Canada pour attirer l'IED japonais contribueront à renforcer la réputation de partenaire commercial de haut niveau dont bénéficie le Canada au Japon. Commerce international Canada collabore étroitement avec d'autres ministères fédéraux de même qu'avec des provinces et des municipalités afin de maintenir et d'attirer l'investissement japonais au Canada. Actuellement, plus de 550 entreprises japonaises ont des investissements au Canada, qui ont créé plus de 55 000 nouveaux emplois. Le secteur le plus influencé par l'investissement japonais est celui de l'automobile — Honda, Toyota et Suzuki y occupant une présence dominante avec 52 fabricants de pièces automobiles actifs au Canada.

La collaboration avec la Japan External Trade Organization (JETRO) (organisation japonaise de commerce extérieur) poursuit sa lancée fructueuse. À titre d'exemple, la JETRO a secondé les efforts du Canada en envoyant des missions de TI au Canada en 2000, en 2001 et en 2002, en plus d'apporter un soutien financier à l'organisation de certains événements organisés, notamment en fournissant des fonds pour l'interprétation et la traduction. Ses bureaux de Montréal, de Toronto et de Vancouver sont sources d'information sur le marché japonais et de conseils sur la manière d'y faire sa place pour les entreprises canadiennes de TI. La JETRO aide également les entreprises à trouver des partenaires et des distributeurs et invite les entreprises canadiennes à assister au forum annuel sur les technologies dans le monde des affaires qu'elle parraine. Cette foire a lieu au Japon et permet aux petites et moyennes entreprises ayant des technologies ou des produits innovateurs de se faire connaître des entreprises japonaises. Enfin, la JETRO et Industrie Canada ont signé un protocole d'entente en avril 2003 visant à intensifier le partage des données, la coopération technique et l'amélioration de la circulation par voie électronique de renseignements entre les entreprises japonaises et canadiennes sur leur marché respectif.

Gérer la relation commerciale

Le cadre de base des relations du Canada et du Japon en matière de commerce et d'investissement est le système multilatéral de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de l'OMC et un certain nombre d'autres ententes bilatérales, telles que l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et le Comité

économique mixte (CEM). Le CEM se rencontre tous les 12 à 18 mois au niveau des sous-ministres et sert d'outil pour l'amélioration des échanges bilatéraux, y compris la résolution de problèmes particuliers, et pour encourager les occasions de coopération dans les forums multilatéraux.

La visite du premier ministre Martin, en janvier 2005, a permis d'inventorier nos relations économiques et d'approfondir notre coopération bilatérale existante. Le premier ministre Martin et le premier ministre Junichiro Koizumi ont reconnu que le partenariat Canada-Japon en est un de confiance et d'amitié bâti au fil des ans. Ce partenariat est solide mais peut encore être exploité. Afin de renforcer nos liens économiques, les premiers ministres ont confirmé leur désir de répondre aux priorités économiques stratégiques et aux débouchés émergents par l'entremise d'un cadre économique Canada-Japon. Ce cadre sera élaboré dans les six prochains mois.

Ce cadre sera un document détaillé rassemblant divers domaines de la coopération économique et commerciale Canada-Japon. Il comprendra en outre les paramètres d'une étude de 12 mois sur la promotion accrue de la relation économique bilatérale. De plus, en élargissant le mandat du CEM, le cadre permettra entre autres de considérer les questions soulevées par les secteurs privés questions canadiens et japonais de façon appropriée et efficace. Une partie du travail décrit ci-après découlera de ce cadre; vous trouverez plus d'information à cet égard à www.international.gc.ca/tma-nacl/can-jap-ecoframe-fr.asp.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit à divers égards, tant multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, les codes du bâtiment, la politique de la concurrence et l'administration douanière. Plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et la possibilité de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication dans l'industrie pharmaceutique.

Dans le domaine de la politique de la concurrence, le Canada et le Japon ont mené des négociations en vue d'un accord sur la coopération en matière d'activités anticoncurrentielles d'intérêt mutuel. Cet accord devrait être conclu très bientôt.

Le Canada et le Japon ont aussi entamé des négociations en vue d'un Accord sur la sécurité sociale. La première ronde de négociations officielles en vue de la conclusion de cet accord de sécurité sociale a eu lieu entre les autorités canadiennes et japonaises en octobre 2004. Cet accord permettrait d'améliorer le climat des affaires et de l'investissement pour les entreprises de ces deux pays en activité dans l'autre, en favorisant la mobilité de la main-d'œuvre, et permettrait à leurs travailleurs de réaliser des économies de coûts appréciables.

La réforme de la réglementation fait partie des priorités du gouvernement japonais depuis plusieurs années. Le Canada présente chaque année des observations aux autorités japonaises chargées de la réforme — ainsi que l'Australie, les États-Unis, l'Union européenne et des organisations nationales comme le Keidanren. Le 19 mars 2003, un nouveau programme triennal pour la promotion de la réforme de la réglementation a été mis en place en remplacement de celui qui existait sous le Conseil de la réforme de la réglementation (CRR). Ce dernier a été rebaptisé Conseil pour la promotion de la réforme de la réglementation, et un nouveau volet, le Comité pour la réforme de la réglementation de niveau ministériel, a été ajouté. Sa tâche sera de voir à ce que les recommandations faites par le Conseil parviennent bien aux ministres du Cabinet compétents. Les observations du Canada présentées au Conseil pour la promotion de la réforme de la réglementation en 2004 ont accordé une attention particulière aux secteurs de première importance pour le Canada, tels que les services financiers, les télécommunications et les codes du bâtiment, mais aussi aux questions structurelles plus générales liées à l'ensemble du climat d'investissement au Japon.

Nombre de ces questions ont des conséquences importantes pour la relance de l'économie japonaise et la capacité du Japon d'attirer les investisseurs étrangers, dont le Canada. Nous avons ainsi pu constater les progrès réalisés au chapitre de la déréglementation, y compris dans certains secteurs soulignés dans les observations canadiennes, notamment les avocats étrangers, les procédures douanières, la politique de la concurrence, le contrôle du matériel médical et des produits pharmaceutiques, la réforme judiciaire et la gouvernance des entreprises. Le Canada continuera de promouvoir d'autres réformes, ainsi que l'application efficace et transparente des mesures déjà adoptées.

En 2003, le gouvernement japonais a commencé à mettre en œuvre un programme de promotion des zones spéciales en vue d'une réforme structurelle, des centaines de zones spéciales ayant déjà été approuvées. Ces « zones », qu'on retrouve surtout en région, sont une région, une ville ou un district qui demande qu'une modification soit apportée à des règles précises ou qui demande d'être exempté de l'application de règles précises dans le but de promouvoir la pensée novatrice. Nombre des modifications proposées ont été étendues à tout le pays. Il est à espérer que ces exemples d'initiatives de déréglementation couronnées de succès dans ces zones limitées auront un effet d'entraînement et favoriseront d'autres initiatives de réforme ascendantes. En effet, grâce à ces initiatives, il est plus facile pour les nouveaux exportateurs armés de concepts novateurs de percer le marché japonais.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Le Canada a travaillé avec le gouvernement japonais afin que les nouveaux règlements régissant la teneur en formaldéhyde des produits de construction aient le moins de répercussions possible sur les exportateurs canadiens. Ces règlements, adoptés en 2003, imposent des exigences strictes en matière de certification, et pourraient avoir pour effet de limiter l'accès aux marchés pour les exportateurs canadiens. Le Japon a accepté d'exempter le revêtement de sol en bois dur, un produit d'exportation de première importance au Japon. Il a consenti à accepter les données d'essai liées aux produits provenant de leur pays d'origine pour les besoins de la certification. Cependant, le Canada n'a pas encore réussi à faire accréditer un organisme d'évaluation canadien au Japon.
- En mai 2004, les autorités japonaises ont approuvé les constructions résistantes au feu fabriquées selon la méthode de construction avec du bois de charpente 2x4. Le Canada, en étroite collaboration avec l'Association japonaise des fabricants de bois de charpente 2x4, a entrepris des essais de résistance au feu supervisés, sous le régime de la Loi sur les normes du bâtiment révisée.
- Le Canada, conjointement avec des ambassades d'autres pays, a collaboré avec le ministère japonais de la Santé, du Travail et du Bien-être pour faciliter l'approbation de l'usage courant, à l'échelle internationale, des additifs alimentaires et contribuer à harmoniser la législation japonaise avec les pratiques internationales. Ce processus touche un grand nombre d'additifs alimentaires.

- Le Canada a déployé des efforts importants pour obtenir la coopération du Japon dans le domaine des organismes vivants modifiés. Bien que les discussions bilatérales n'aient pas débouché sur un protocole d'entente, les échanges ont tout de même permis aux deux pays de mieux comprendre les systèmes et les règlements de l'autre pays régissant la manipulation des produits agricoles issus de la biotechnologie.
- Le gouvernement du Japon a adopté une loi visant à faciliter la coopération et la collaboration entre les avocats japonais et les avocats étrangers qualifiés pour exercer le droit japonais. Ainsi, il sera plus facile pour les avocats canadiens de pratiquer le droit au Japon et d'offrir une aide juridique aux entreprises canadiennes et étrangères pour tout ce qui touche les transactions internationales.
- Le 17 septembre 2004, le Japon a levé toutes ses restrictions liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille en provenance du Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès des autorités japonaises pour obtenir la levée des mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (BSE) touchant les importations en provenance du Canada.
- Élaborer le cadre économique Canada-Japon et lancer l'étude conjointe sur les bénéfices et les coûts liés à un promotion accrue des échanges commerciaux et des investissements et sur d'autres questions de coopération entre les deux pays.
- Continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de canola), les aliments transformés, la viande rouge, le poisson, les produits forestiers (bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les métaux non ferreux et les chaussures en cuir.
- Continuer d'exercer des pressions pour que soient levés certains obstacles techniques et réglementaires du Japon, dont les normes et les règlements non conformes aux normes internationales (p. ex. les pratiques concernant l'utilisation des données cliniques étrangères dans l'approbation des produits pharmaceutiques et des instruments médicaux et l'approbation des niveaux de formaldéhyde acceptés dans les vêtements pour bébé).

- Négocier et conclure un accord sur la sécurité sociale et les totalisations en vertu duquel le calcul des avantages sociaux serait fondé sur la durée des cotisations dans chaque pays dans l'optique de réduire les coûts des cotisations au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger, dans les deux pays, les droits des salariés à recevoir une pension.
- Continuer d'exercer des pressions pour obtenir un accès accru aux créneaux horaires à l'aéroport de Narita et une amélioration des services aériens entre les deux pays.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agroalimentaires, poissons et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poissons et de boissons. En 2004, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poissons vers le Japon ont représenté 3,1 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénétrer davantage cet important marché et se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage relatif aux organismes génétiquement modifiés (OGM) ainsi que les prescriptions touchant les normes pour les produits biologiques, l'assainissement des aliments et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. La plupart des concessions touchant l'accès aux marchés et des réductions tarifaires seront envisagées dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC, alors que d'autres questions seront abordées dans le cadre de discussions bilatérales.

Mesures de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé par la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc qu'a prise le Japon. Cette mesure de sauvegarde engendre une augmentation du prix minimal à l'importation d'environ 25 %. Elle a été renouvelée le 1^{er} août 2004 pour la quatrième année consécutive et sera en vigueur jusqu'à la fin de l'exercice actuel, soit jusqu'au 31 mars 2005. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grande préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle est administrée actuellement, cette mesure provoque des fluctuations du marché pour les

fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fait partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Japon a déclaré une interdiction temporaire sur les importations de tous les ruminants, toutes les viandes et tous les produits de la viande, y compris les embryons et les ovules bovins. L'interdiction a été levée en janvier 2004. Les saucisses de porc et de volaille confectionnées avec des boyaux de ruminants du Canada et les saucisses faites avec des boyaux de bœuf demeurent interdites. En juillet 2004, le Canada et le Japon créaient le Groupe de travail Canada-Japon sur l'ESB. Le groupe de travail s'est réuni trois fois pour discuter de questions techniques. Les discussions avec le Japon portant sur les conditions nécessaires à la reprise des échanges commerciaux se poursuivent. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Mesures de sauvegarde touchant le bœuf

Dans le cadre des négociations du Cycle d'Uruguay du GATT et de l'OMC, les partenaires commerciaux du Japon ont convenu d'un mécanisme de sauvegarde spécialement conçu pour le bœuf, qui protégerait les producteurs nationaux contre les augmentations subites des importations.

Les cas d'ESB déclarés au Japon en septembre 2001 ont entraîné une baisse exceptionnelle de la consommation de bœuf et des ventes de bœuf produit au Japon ou à l'étranger. Depuis, le marché s'est redressé, et la production nationale est maintenant supérieure aux niveaux qui prévalaient avant les cas d'ESB, sans compter que le prix des animaux vivants est supérieur à la tranche de prix recommandée par le gouvernement. En revanche, le volume et le prix des importations, bien qu'ils aient augmenté, demeurent en dessous des niveaux observés avant les cas d'ESB. Bien que la reprise des importations de bœuf en 2003 ne soit qu'un retour aux niveaux d'importation enregistrés avant les cas d'ESB, et non une augmentation subite des importations, cette reprise a néanmoins enclenché, le 1^{er} août, l'entrée en vigueur

de la mesure de sauvegarde sur le bœuf réfrigéré jusqu'au 31 mars 2004. Cette mesure entraîne une augmentation des prix pour les importateurs et un ralentissement de la reprise du marché japonais du bœuf, ce qui est désavantageux pour les producteurs et les consommateurs japonais.

L'ambassade du Canada a exprimé, de concert avec les ambassades d'autres pays exportateurs de bœuf, sa grande préoccupation au regard de la mise en œuvre de cette mesure de sauvegarde. Malgré cela, le système de sauvegarde touchant le bœuf a été maintenu pour l'exercice actuel se terminant le 31 mars 2005. En conséquence de l'interdiction frappant les importations en provenance des États-Unis, la mesure de sauvegarde n'a pas été déclenchée au cours de l'exercice actuel. L'importation de bœuf canadien est interdite depuis le 21 mai 2003.

L'interdiction frappant les importations de bœuf en provenance des États-Unis et du Canada a toutefois eu pour effet d'abaisser les importations japonaises de bœuf à un niveau très bas. Dès que l'interdiction sera levée, le volume des importations atteindra vraisemblablement le seuil auquel la mesure de sauvegarde est automatiquement déclenchée sous le régime de l'actuel système de sauvegarde japonais. Le Canada continuera donc de collaborer avec d'autres pays exportateurs importants afin de veiller à ce que les autorités japonaises n'appliquent pas automatiquement les mécanismes de sauvegarde. Il s'agit d'une autre priorité des négociations de l'OMC à venir en matière d'agriculture.

Droits de douane visant l'huile de canola

Le Japon impose aux huiles à friture importées des droits de douane particuliers, c'est-à-dire au kilogramme. Depuis la conclusion des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le Japon a diminué ses droits particuliers sur ces produits. Comme les équivalents *ad valorem* des droits particuliers sont inversement proportionnels aux prix d'importation (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents *ad valorem* augmentent, et vice versa), les droits particuliers protègent de manière progressive les producteurs nationaux contre la concurrence imposée par les importations à moindre prix. L'équivalent *ad valorem* des taux précis appliqués à l'huile de canola se situe aux environs de 20 %, voire davantage. Dans la course aux réserves limitées de graines oléagineuses, ces droits élevés représentent pour l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile (et les producteurs de produits connexes comme la margarine) un avantage considérable sur l'industrie

canadienne de l'extraction de l'huile. Le Canada veillera à négocier la réduction maximale de ces taux élevés au moment des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Système de certification biologique JAS

Le 1^{er} octobre 2004, le Japon a cessé d'accepter les produits biologiques en provenance du Canada qui avaient été accrédités en vertu du National Organic Program (NOP) du département américain de l'Agriculture (aux termes de l'Accord États-Unis-Japon). À ce sujet, le Canada travaille à réviser ses propres normes en matière de produits biologiques avec pour objectif, entre autres, d'entamer des discussions avec le Japon sur la reconnaissance des produits biologiques canadiens. Cependant, le Japon envisage d'abolir les exigences d'équivalence pour les organisations de certifications étrangères reconnues afin de pouvoir certifier les produits biologiques canadiens comme étant conformes aux normes japonaises pour les produits biologiques. Cette mesure n'entrerait cependant pas en vigueur avant juin 2006.

Système de listes positives relatives aux niveaux maximum des résidus (NMR)

Le Japon mettra en œuvre un « système de listes positives » visant à interdire la distribution des aliments qui contiennent des produits agrochimiques en quantité qui dépasse un certain niveau, à moins que des niveaux maximum des résidus aient été établis pour les produits chimiques qui se trouvent sur ou dans les aliments. Les produits agrochimiques incluent les pesticides, les médicaments vétérinaires et les additifs alimentaires. Cette activité est fondée sur la Loi sur l'assainissement des aliments révisée qui a été promulguée en mai 2003 et qui doit entrer en vigueur en mai 2006. Depuis la publication de la première version préliminaire des niveaux maximum des résidus provisoires en octobre 2003, le Canada a fait part de sa position au ministère de la Santé, du Travail et du Bien-être du Japon et travaillé avec ce dernier.

Matériaux de construction et logement

Le secteur japonais des matériaux de construction est régi par de nombreuses lois et de nombreux règlements qui précisent les normes et les applications des produits que les exportateurs canadiens doivent respecter pour pouvoir exporter leurs produits. La Loi sur les normes du bâtiment est particulièrement importante. On reproche à la réglementation japonaise d'être difficile à comprendre,

complexe et coûteuse en plus d'être élaborée sans la participation du public et d'être difficile à modifier. Le Japon est exhorté à réviser les dispositions de cette loi relatives aux méthodes et aux critères d'essai ainsi qu'aux restrictions connexes et à se conformer aux normes, aux pratiques et aux codes internationaux. Le Canada entretient des relations officielles et non officielles avec le gouvernement du Japon, sous la forme notamment de la collaboration entre les scientifiques canadiens et japonais (p. ex. l'Atelier Canada-Japon de recherche et développement) et les réunions bilatérales officielles tenues entre les deux pays (p. ex. les réunions du Comité du logement Canada-Japon) représentent d'autres occasions de changement. En 2004, le Canada a été l'hôte des pourparlers Canada-États-Unis-Japon sur les normes et les codes du bâtiment japonais engagés par le Comité d'experts de la construction et le Comité technique japonais sur les normes agricoles. Ces rencontres ont été l'occasion idéale pour le Canada de mettre en valeur son système de réglementation et son utilisation des produits et des matériaux de construction. Les mêmes comités se réuniront aux États-Unis en 2005.

Construction de structures en bois à trois et à quatre étages

La demande japonaise pour des immeubles à trois ou à quatre étages à usage mixte est considérable. Bien que la construction d'immeubles à appartements en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones sujettes à incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés et exige des retraits peu rentables de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent injustement et de façon importante le recours aux constructions en bois à trois étages. La grandeur des immeubles qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones sujettes à incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et les calculs établis pour les normes japonaises en matière de murs coupe-feu (qui pourraient autoriser la construction de structures plus grandes) ne sont pas fondés sur des critères scientifiques. Depuis qu'un système fondé sur le rendement, qui s'appliquera aux immeubles résistants au feu, a été mis sur pied sous le régime du code du bâtiment révisé japonais, le Canada, en étroite collaboration avec l'Association japonaise des fabricants de bois de charpente 2x4, a entrepris des essais supervisés, et l'approbation ministérielle a été

obtenue en mai 2004 pour les constructions résistantes au feu fabriquées selon la méthode de construction avec du bois de charpente 2x4.

Matériaux de construction à valeur ajoutée

Dans le but d'aider les exportateurs canadiens à mieux comprendre le processus de certification des produits sous le régime de la Loi sur les normes du bâtiment révisée, le Canada a élaboré un document guide sur plusieurs matériaux de construction à valeur ajoutée. En 2003, le Japon a mis en œuvre des règlements concernant les émissions de composés organiques volatils (COV) issues des matériaux de construction. Malgré les obstacles auxquels les exportateurs étrangers se sont heurtés au début, les produits de plusieurs entreprises canadiennes ont réussi aux tests et obtenu les autorisations nécessaires. Actuellement, seul le formaldéhyde est assujéti à ces règlements, mais il se peut que d'autres COV soient réglementés plus tard. Le Canada surveillera la situation et fera rapport à l'industrie canadienne.

Révision des normes agricoles à l'égard des produits de construction

Conformément au système d'examen quinquennal des normes agricoles japonaises, le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches du Japon (le MAFF) a entrepris l'examen des normes relatives au bois d'échantillon en 2003. Le Canada représente environ 95 % des importations japonaises de bois d'échantillon. Toutefois, des points demeurent en litige en ce qui concerne les autres normes, et le Canada veillera à s'assurer que les parties prenantes canadiennes aient accès au processus utilisé par le MAFF et soient bien représentées dans les comités d'examen.

Droits de douane appliqués au bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin et aux panneaux dérivés du bois

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'œuvre et ce, quel que soit l'usage auquel il est destiné. Par conséquent, les importations canadiennes d'épinette-pin-sapin, lesquelles s'élèvent à plus de 400 millions de dollars par année, sont assujétiées à des droits allant de 4,8 à 6 % tandis que d'autres essences importées pour les mêmes fins ne sont assujétiées à aucun droit. Le droit de 6 % sur le contreplaqué en bois de résineux et sur les

panneaux à copeaux orientés limite considérablement les exportations canadiennes et favorise injustement l'industrie japonaise. Les représentants de l'industrie estiment que le droit de 6 % sur le contreplaqué réduit les exportations canadiennes de 100 millions de dollars par année. La réduction des droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin et le contreplaqué en bois de résineux est une priorité pour le Canada qui cherchera à approfondir cette question dans le cadre de négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et sur les autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, en particulier celui des services. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui pourraient aussi bénéficier d'une réforme de la réglementation. Il compte également continuer de se servir de l'étude réalisée en août 2002 par le Japan Market Resource Network, qui faisait ressortir les perspectives intéressantes que représente le secteur des services aux entreprises et des services professionnels, plus particulièrement dans les domaines de la comptabilité, des services juridiques, de l'éducation et de la formation. Ce marché revêt un intérêt particulier pour l'Association de l'industrie de la langue du Canada (AILIA) nouvellement fondée.

Services environnementaux

En plus des difficultés habituelles auxquelles sont confrontés les fournisseurs de services, les entreprises du secteur de l'environnement doivent surmonter des obstacles propres à leur secteur. Les différences dans les normes et les définitions qui se rapportent aux différents services offerts posent des difficultés particulières. De plus, les formalités administratives de qualification (processus de soumission) des projets gouvernementaux sont très différentes des formalités en vigueur au Canada et posent par conséquent des difficultés supplémentaires aux entreprises canadiennes. Il est également difficile pour les entreprises

canadiennes d'avoir accès aux projets environnementaux financés par l'aide publique au développement à l'étranger. Le Canada continuera de surveiller cette situation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone. Le Canada approuve particulièrement la nouvelle loi commerciale dans le secteur des télécommunications, qui a été modifiée en 2003 et qui est entrée en vigueur au printemps 2004, surtout ses dispositions relatives au retrait de l'obligation de faire connaître les tarifs sur certains services. Cette loi est considérée comme une étape importante vers la compétitivité dans le secteur des télécommunications au Japon.

Transport aérien

Des représentants canadiens ont tenu des consultations avec leurs homologues japonais à Tokyo, en mai 2004, concernant notre longue et fructueuse relation bilatérale dans le domaine du transport aérien. La réunion a porté quelques fruits. Les transporteurs canadiens ont obtenu un accès accru au Japon et une capacité d'accès accrue aux créneaux horaires disponibles. Les droits de partage de codes ont aussi sensiblement été accrus. Des limitations de fréquence ont été supprimées et des droits pour des vols au-delà du Japon ont été obtenus, quoique ces gains soient limités dans les deux cas à la coopération avec les transporteurs japonais. Le Canada continuera de faire des pressions pour obtenir des droits de partage de codes avec les transporteurs de tiers pays.

La question en suspens des créneaux horaires additionnels à l'aéroport de Tokyo-Narita n'a pas été réglée, mais les autorités japonaises ont affirmé à la délégation canadienne que le Canada sera traité d'une manière juste et équitable quand elles seront en mesure d'attribuer les créneaux horaires futurs à Narita. Les nouvelles pistes et les créneaux horaires qui en résulteront à Narita risquent de ne pas être disponibles avant 2009. Cette situation limite la capacité du Canada d'accroître ses services aériens à Tokyo, limite les plans de voyage des Canadiens et empêche, des deux côtés, de profiter des avantages commerciaux additionnels qui pourraient découler de nouvelles pistes et de nouveaux créneaux horaires. Le

Canada continuera de faire valoir au Japon la nécessité d'accroître la capacité à Tokyo, d'autant plus qu'il est envisagé d'agrandir l'aéroport Haneda, ce qui pourrait libérer indirectement de l'espace à Narita avant l'échéance de 2009.

Services financiers

Des changements positifs se poursuivent dans le secteur financier, mais les risques subsistent.

Il est clair que les changements positifs que nous avons notés l'an passé se sont poursuivis, et le rythme du changement et de la revitalisation du secteur financier semble s'accélérer.

S'il reste encore des points qui empêchent Tokyo de réaliser son plein potentiel comme capitale financière mondiale, nous sommes encouragés par les faits nouveaux survenus récemment dans le secteur et dans les approches réglementaires. Nous reconnaissons aussi, en particulier avec la privatisation en cours de Postes Japon, que le programme mis de l'avant est ambitieux. Ce programme pourrait apporter des changements très positifs au secteur financier japonais et profiter directement aux épargnants, aux investisseurs et aux consommateurs de services financiers, de même qu'à l'économie en général en améliorant l'efficacité du système financier.

La concurrence se fait plus féroce sur le marché, les prêts-problèmes sont moins fréquents et sont en bonne voie d'atteindre l'objectif fixé par le gouvernement quant à la réduction de leur nombre, tandis que les pratiques en matière de crédit s'améliorent. La reconstruction financière s'est poursuivie, notamment grâce à l'élaboration d'objectifs clairs et à l'application claire des règlements — y compris des sanctions — par l'Agence des services financiers, ce qui a amélioré la souplesse du système financier. Nous nous félicitons des changements proposés au circuit de distribution, en particulier le relâchement des restrictions imposées aux succursales bancaires qui vendent des titres et des assurances, et encourageons le gouvernement dans les efforts qu'il fait pour élargir le choix offert aux consommateurs et favoriser ainsi une utilisation plus variée de l'épargne des ménages et inciter les investisseurs individuels à prendre plus de risques.

Toutefois, le système demeure vulnérable et le nombre de nouveaux prêts accordés demeure à la baisse. Pour pouvoir bénéficier d'un secteur financier dynamique, viable et efficace, le Japon devra assurer une supervision

étroite et soutenue du secteur financier, augmenter la responsabilité des actionnaires et poursuivre son projet de revitalisation industrielle.

Le Canada demande de nouveau que l'Agence des services financiers (FSA) applique un régime plus souple qui tiendra compte de la nécessité pour les plus petites institutions de contenir les coûts. À long terme, l'Agence des services financiers devrait orienter la réglementation vers une approche plus macroéconomique, ce qui s'inscrirait dans ses efforts actuels visant à définir une « vision » à moyen terme pour le secteur financier.

Supervision et réglementation : nécessité d'une plus grande simplification et d'un régime plus favorable à l'innovation des produits

Avant de procéder à une véritable réforme transparente de la réglementation, il serait préférable de mettre en place un système de réglementation axé sur la supervision financière au niveau macroéconomique. La mise en œuvre d'une méthodologie de supervision *a posteriori*, qui favoriserait l'efficacité et la concurrence et qui remplacerait la méthodologie *a priori* de réglementation et de supervision utilisée actuellement, améliorerait l'efficacité du système financier japonais sans nuire à sa sécurité ni à sa solidité.

Par souci de transparence pour le consommateur, la FSA analyse des données à un micro-niveau aux fins d'homologation des produits et des tarifs. Cette forme de contrôle entrave la concurrence parce qu'elle prend du temps et qu'elle freine l'innovation. Nous reconnaissons les progrès réalisés depuis l'établissement de la FSA, mais demandons que des efforts supplémentaires soient déployés afin que le système d'homologation *a priori* des produits soit remplacé par un système de notification accompagné de normes de présentation claires. La supervision devrait mettre l'accent sur les ratios de solvabilité, la suffisance du capital et les pratiques de comptabilité modernes et efficaces.

Si l'indépendance de la Division de l'inspection est d'une importance capitale sous l'actuel régime de surveillance de la FSA, le Canada estime aussi qu'il faut une meilleure coordination et une meilleure communication entre la Division de l'inspection et la Division de la réglementation pour améliorer l'efficacité de l'administration réglementaire. Le Canada demande que les entreprises soient mieux mises au courant des résultats des discussions et des consultations tenues avec la Division de la supervision et que ces résultats soient aussi communiqués à la

Division de l'inspection. Cette rétroaction peut aider les entreprises à se conformer aux lois et aux règlements avant même les inspections.

Enfin, pour alléger le fardeau du respect des règlements, nous encourageons les organismes qui jouent un rôle dans la réglementation du secteur financier à harmoniser leurs besoins en information de manière à ce que les institutions financières n'aient qu'à fournir un seul ensemble type de renseignements, qui serait ensuite utilisé par tous les organes de réglementation.

Les institutions financières du secteur public introduisent toujours des distorsions dans le marché, mais des réformes, notamment la privatisation de Postes Japon, pourraient régler cette question à long terme.

De façon générale, on continue de s'inquiéter du fait que les institutions financières gouvernementales du Japon empiètent considérablement sur les services pouvant être offerts de façon efficace par des institutions du secteur privé. La participation des entreprises publiques dans le secteur financier et la part de marché très importante accaparée par certaines d'entre elles (p. ex le régime d'épargne postale ou « yucho » et le régime d'assurance-vie de la poste ou « kampo ») faussent considérablement la concurrence et contreviennent, selon certains, aux engagements pris par le Japon dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

Les institutions publiques devraient concurrencer les sociétés privées sans toutefois placer celles-ci dans une situation désavantageuse. Le Canada appuie donc les efforts déployés par le gouvernement du premier ministre Junichiro Koizumi en vue de rationaliser et de privatiser les institutions financières gouvernementales. Dans la mesure du possible, le gouvernement japonais devrait faire appel aux institutions privées pour favoriser la réhabilitation des finances et la réhabilitation des entreprises, à moins qu'il ne soit montré clairement que le marché est inefficace. Les institutions et les sociétés financières étrangères peuvent grandement aider le gouvernement japonais à réussir ses réformes.

Les décisions de privatiser Postes Japon qui ont été prises récemment s'annoncent bien. Pour favoriser la concurrence sur le marché des services financiers et une répartition efficace de l'épargne des ménages, nous demandons instamment au gouvernement de donner suite à ses intentions i) de séparer l'entreprise en quatre entités distinctes, l'épargne et l'assurance étant gérées sur une base purement commerciale et ii) de soumettre le

régime d'épargne et d'assurance de la poste aux mêmes règles et aux mêmes règlements que ses concurrents du secteur privé.

Le gouvernement doit aussi veiller à ce que les succursales de la future entreprise de services au comptoir qui demeurera sous le contrôle du gouvernement offrent une gamme de produits de divers fournisseurs de services financiers concurrents. Les succursales d'une Postes Japon privatisée peuvent être utilisées d'une manière tout aussi efficace comme points de distribution pour les assurances et les titres que les succursales bancaires. Dans l'intérêt des clients qui font confiance aux succursales actuelles, les produits offerts dans les succursales d'une Postes Japon privatisée devraient être choisis selon une procédure transparente et concurrentielle accessible à toutes les entreprises de services financiers.

Malgré les événements encourageants pour l'avenir, le régime d'assurance-vie de la poste, le *kampo*, représente toujours quelque 40 % de l'actif d'assurance-vie au Japon et ne fonctionne toujours pas sur le marché sur la même base que les entreprises privées. Le *kampo* n'est toujours pas soumis au même type de surveillance réglementaire ni aux mêmes coûts de fonctionnement que les assureurs-vie du secteur privé. Le *kampo* n'est pas assujéti à la Loi sur les compagnies d'assurance, ni à la Loi sur la vente de produits financiers, ni au Code commercial. De plus, il n'est pas supervisé par l'Agence des services financiers (FSA). Enfin, étant donné que ses produits sont entièrement garantis par le gouvernement, le *kampo* n'est pas tenu de cotiser à la Société de protection des détenteurs de police d'assurance (PPC). Tant que la privatisation n'aura pas corrigé cette situation, le *kampo* continuera d'introduire des distorsions dans le marché.

Aussi, afin de s'assurer que le *kampo*, dans sa forme actuelle, n'empiète pas davantage sur les activités du secteur privé, le gouvernement devrait lui interdire de créer de nouveaux produits que les assureurs du secteur privé seraient en mesure d'offrir. Si ce n'est pas le cas, le Canada demande de nouveau que toute proposition de nouveau service financier des institutions financières postales (*kampo* ou *yucho*) soit examinée par la FSA et fasse l'objet d'un avis public complet suivi de commentaires et que les autorités tiennent réellement compte des réponses avant de permettre de l'introduire. Le Canada demande aussi de nouveau que toute proposition de législation concernant les services financiers de Postes

Japon fasse l'objet d'un avis public complet, de commentaires et d'études avant que les législateurs prennent une décision finale.

Questions précises

En ce qui concerne les conglomérats financiers, la plupart des grands pays industrialisés ont opté pour un cadre réglementaire qui permet de plus grandes synergies entre leurs activités financières. Toutefois, le cloisonnement imposé au Japon entre les transactions bancaires et le commerce des valeurs mobilières préoccupe grandement les institutions financières canadiennes présentes dans ce pays. Cette exigence impose des frais additionnels considérables et ne favorise pas une efficacité optimale pour la clientèle. Un exemple est l'obligation d'obtenir le consentement par écrit préalable du client avant d'échanger l'information sur le client entre le service des transactions bancaires et le service des valeurs mobilières. Dans certains cas, le cloisonnement pourrait même représenter des risques accrus. Le Canada demande de nouveau que l'Agence des services financiers (FSA) applique un régime plus souple qui tiendra compte de la nécessité pour les plus petites institutions de contenir les coûts.

En ce qui concerne les nouvelles normes de fonds propres et les nouvelles réserves obligatoires proposées pour les rentes variables, le Canada craint qu'elles soient si onéreuses que les consommateurs devront payer beaucoup plus cher que nécessaire ou que les produits eux-mêmes ne puissent plus être offerts au consommateur. Ces produits jouent un rôle important en ce sens qu'ils permettent au public d'épargner d'une façon prudente pour leurs besoins à long terme, notamment pour leur retraite. Ces produits stimulent aussi de façon importante les marchés des capitaux en donnant au consommateur un moyen efficace au plan des coûts de participer à ces marchés à la place des comptes épargne assortis de bas taux d'intérêt.

En ce qui concerne le financement de la Société de protection des titulaires de police (PPC) évoquée ci-dessus, le régime actuel doit expirer au début de 2006. Le Canada a encouragé le gouvernement du Japon à consulter les entreprises d'assurance-vie japonaises et étrangères de façon étroite, transparente et ouverte au moment de l'élaboration et de la mise en œuvre de toute législation concernant la réforme de la PPC.

Enfin, en ce qui concerne la déréglementation de la distribution des produits d'assurance, on remarque des progrès notables : il s'agit là d'une évolution positive qu'il serait bon de poursuivre, en étendant la portée des réformes déjà

en place aux nouvelles catégories de produits. De plus, nous soulignons en particulier la nécessité d'éliminer la règle dite *kosei-in*, qui limite les produits qu'une agence peut vendre à l'interne, et de permettre aux assureurs-vie de verser des commissions aux organismes qui vendent des polices d'assurance à l'agence elle-même (ou à ses filiales).

Services juridiques

Le Canada s'est réjoui de l'adoption d'une loi qui a pour effet d'éliminer les restrictions à la liberté d'association entre les avocats japonais et les avocats étrangers autorisés à pratiquer au Japon en vertu de la législation japonaise. Nous suivons de près l'élaboration des règles et des règlements associés à la mise en œuvre de cette loi. Le Canada continuera de promouvoir les réformes qui amélioreront la transparence et la prévisibilité du cadre juridique, ce qui favorisera les activités commerciales. Le Canada a demandé au Japon d'améliorer ses engagements en matière d'accès aux marchés pour les services juridiques dans le cadre de la phase sur l'accès aux marchés des négociations de l'AGCS actuellement en cours.

Politique de la concurrence

Le gouvernement japonais s'est efforcé de renforcer le régime de la politique de la concurrence, notamment en présentant un projet de modification de la Loi antitrust avant la session de la Diète d'octobre 2004, dans lequel se trouvent les amendements les plus radicaux depuis 1977, par exemple la majoration de l'amende de base qui passe de 6 % à 10 % pour les entreprises qui violent la Loi antitrust et l'habilitation de la Fair Trade Commission à faire des enquêtes sur les entreprises suspectes auxquelles il est obligatoire de répondre. Les amendes ainsi majorées dans le projet de loi demeurent toutefois à de bas niveaux selon les normes internationales et risquent donc ne pas être assez punitives pour empêcher vraiment les cartels et la collusion dans les soumissions. Par conséquent, le Canada continuera d'encourager le gouvernement japonais à intensifier ses efforts à cet égard, tout en améliorant l'application des lois.

Investissement

Dans son discours stratégique général à la Diète le 31 janvier 2003, le premier ministre Junichiro Koizumi se disait complètement en faveur de l'investissement étranger direct (IED), qu'il qualifiait de stimulant pour l'économie du pays et d'élément essentiel à une croissance durable. Pour

reprendre ses propos « L'investissement étranger direct au Japon se traduira par de nouvelles technologies et de nouvelles pratiques de gestion novatrices et donnera lieu à des perspectives d'emploi plus vastes. C'est pourquoi nous prendrons des mesures pour présenter le Japon comme une destination attrayante auprès des entreprises étrangères, en espérant que nous atteindrons notre objectif, qui est de doubler le montant cumulatif des investissements d'ici cinq ans ». Pour aider à faciliter l'investissement, la Japan External Trade Relations Organization (JETRO – Organisation du commerce extérieur du Japon) a mis sur pied un guichet unique intitulé « Invest Japan » devant servir de source d'information et d'assistance aux investisseurs potentiels.

Le Japon a continué de promouvoir activement l'investissement étranger direct en organisant des séminaires sur l'investissement au Canada et partout dans le monde. Au Japon, le gouvernement du Canada a travaillé de concert avec la JETRO à aider à promouvoir l'investissement bilatéral et à promouvoir l'investissement étranger direct dans les secteurs prioritaires, qui sont notamment les secteurs de l'automobile, de la biotechnologie, de la nanotechnologie, de l'énergie et de l'agriculture. Le Canada est déterminé à attirer l'investissement dans les secteurs de croissance.

Le Japon a été le plus important bénéficiaire de l'investissement canadien direct dans la région de l'Asie/Océanie en 2003; les investissements canadiens ayant totalisé 9,12 milliards de dollars cette année-là. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de la haute technologie, quoique la croissance de l'investissement direct canadien ne se soit jusqu'ici manifestée que dans les grands centres urbains. Pour illustrer l'ampleur de l'investissement canadien au Japon, mentionnons que l'entreprise Manulife est le 16^e plus important employeur étranger du pays.

Cela dit, des obstacles structureaux de longue date nuisent encore à l'investissement étranger direct au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'œuvre, les règlements en matière de faillite, les règlements concernant les fusions et les acquisitions par les entreprises étrangères et un manque de transparence financière, autant d'éléments qui bloquent l'établissement et l'acquisition d'entreprises. Il est donc extrêmement difficile pour les investisseurs étrangers de

procéder à des transferts de propriété et à des transactions de fusion ou d'acquisition. Au nombre des secteurs qui bénéficieraient d'une ouverture à l'investissement figurent les soins médicaux, l'éducation, le commerce de détail, les services publics, l'agriculture, les services postaux et de distribution, ainsi que les services de consultation financière et de gestion de l'actif.

Le Japon est la cinquième source d'investissement étranger direct en importance au Canada (après les États-Unis et l'Union européenne, avec un total de 9,7 milliards de dollars en 2003. Bien que l'investissement japonais direct au Canada permette à l'industrie canadienne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à la concurrence sur le marché mondial, le Canada n'attire qu'une portion relativement mineure de l'investissement japonais direct à l'étranger.

Le secteur automobile attire la plus grande partie de l'IED japonais, tendance qui s'est maintenue au cours des dernières années, ce qui témoigne de la bonne performance des automobiles japonaises sur le marché nord-américain. Les efforts du Canada visant à attirer l'investissement japonais au pays se sont concentrés dans six secteurs prioritaires en 2003, en l'occurrence l'agroalimentaire, l'industrie automobile, les produits chimiques, les technologies de l'information et des communications, les sciences de la vie ainsi que les métaux et les minéraux.

Même si les installations nouvelles attirent encore la majorité des investissements, les petits investissements, les partenariats stratégiques et les coentreprises sont de plus en plus courants. Ces décisions d'investissement émanent souvent des filiales japonaises établies en Amérique du Nord qui assument la responsabilité qui incombait auparavant à leur siège social du Japon. Des hauts fonctionnaires canadiens visitent fréquemment les bureaux des filiales nord-américaines des entreprises japonaises en plus de leur siège social au Japon afin de convaincre ces entreprises d'intensifier leurs investissements au Canada.

Chine

Aperçu

La République populaire de Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) est le quatrième marché d'exportation en importance du Canada. En 2004, le total des exportations canadiennes de

marchandises vers la Chine s'est élevé à 6,6 milliards de dollars, une augmentation de 39 % par rapport à 2003. Le total des importations de marchandises en provenance de la Chine a augmenté de 24,1 milliards de dollars en 2004, soit une hausse de 30 % par rapport à 2003.

La Chine a accéléré la cadence de sa libéralisation et réaffirmé son engagement de réaliser des réformes économiques et sociales. Elle est désormais l'un des chefs de file de l'économie mondiale et représente un marché de biens et de services de plus en plus important sur la scène mondiale. Seuls les États-Unis et l'Union européenne la surclassent au chapitre des importations. Fait notable, la Chine est le pays qui a attiré le plus d'investissement étranger direct en 2003.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de ce pays sur la scène internationale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration de la Chine à l'économie mondiale.

Bien que la Chine offre des débouchés très intéressants, il y existe un nombre appréciable de difficultés et d'usages qui empêchent le Canada d'avoir accès au marché chinois. De plus, la Chine a conservé certains éléments de l'ancienne économie planifiée.

Au cours de la visite officielle du premier ministre chinois Wen Jiabao au Canada en décembre 2003, un groupe de travail stratégique a été formé dans le but de discuter des questions stratégiques économiques et politiques à long terme sans avoir à se préoccuper des irritants actuels. Un plan d'action commun pour le groupe de travail a été lancé lors de la visite du premier ministre Martin en Chine en janvier 2005.

Le Canada et la Chine se consultent officiellement, de façon régulière, pour examiner les questions relatives au développement économique, au commerce et à l'investissement. Ces rencontres permettent au Canada d'exprimer ses préoccupations en matière d'accès aux marchés chinois et de faire valoir l'importance de la transparence dans une économie de marché fondée sur des règles.

La Chine a officiellement accédé à l'Organisation mondiale du commerce le 11 décembre 2001. Les engagements importants qu'a pris la Chine pour abaisser sensiblement les obstacles au commerce et à l'investissement et pour accroître la prévisibilité et la transparence

de son régime commercial vont radicalement transformer l'économie du pays et sa gouvernance. Ces transformations créent par ailleurs de nombreux débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens dans des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif. La Chine devra continuer de surmonter des difficultés énormes pour assurer la mise en œuvre intégrale de l'Accord et pour poursuivre ses réformes économiques. À long terme cependant, la croissance économique et la prospérité du pays n'en seront que plus grandes.

À titre de membre de l'OMC qui détient une part considérable du marché mondial, la Chine joue un rôle important dans les négociations commerciales multilatérales du Cycle de Doha. Le Canada continuera de coopérer avec la Chine en vue d'une conclusion rapide de ces négociations.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Les organismes de réglementation chinois ont autorisé une gamme d'activités de la part des entreprises canadiennes dans le secteur financier :
 - une entreprise a obtenu le statut d'investisseur institutionnel qualifié;
 - deux banques ont obtenu l'autorisation d'établir un bureau de représentation à Shanghai;
 - une banque a obtenu un permis de vendre des produits dérivés en Chine;
 - une banque a obtenu l'autorisation de faire des placements minoritaires dans une banque commerciale chinoise;
 - deux compagnies d'assurance-vie ont obtenu l'autorisation d'établir une succursale à Beijing;
 - une compagnie d'assurance-vie a été autorisée à entamer des travaux préparatoires en vue d'ouvrir une succursale à Ningbo.
- À la suite des plaintes exprimées par le Canada et d'autres pays membres de l'OMC, les autorités chinoises ont réduit les exigences minimales en capital imposées pour l'expansion des compagnies d'assurance-vie. (Règlements sur l'administration des compagnies d'assurances, Règlements d'exécution de la réglementation relative à l'administration des compagnies d'assurance-investissement étrangères).

- À la suite des plaintes exprimées par le Canada et d'autres pays membres de l'OMC, les autorités chinoises ont éliminé la période d'attente d'un an et réduit les exigences minimales en capital concernant l'établissement de nouvelles succursales de banques étrangères (Règlements d'exécution de la réglementation des institutions financières étrangères).
- En coopérant avec les autorités locales à propos de la nouvelle réglementation régissant l'évaluation et l'importation des organismes génétiquement modifiés, le Canada a obtenu l'accès ininterrompu du canola sur le marché chinois.
- La Chine a donné suite à un objectif poursuivi depuis longtemps par le Canada en introduisant un nouveau code du bâtiment qui permet la construction de bâtiments à ossature en bois.
- La Chine a levé l'interdiction sur les importations de cosmétiques en provenance du Canada imposée après l'annonce de la détection d'un cas d'ESB en mai 2003.
- Le Canada a négocié la reprise des exportations de gélatine porcine vers la Chine.
- En janvier 2005, les échanges commerciaux de produits de volaille, de semence bovine, d'embryons bovins et de produit de sang de porc ont repris. L'inscription de centres de semence porcine a été renouvelée permettant ainsi les échanges commerciaux.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Conclure un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger.
- Veiller avec les entreprises canadiennes à ce que la Chine s'acquitte de ses engagements découlant de l'OMC, notamment dans les secteurs financier, agricole et agroalimentaire.
- Surveiller l'application des nouvelles lois, des nouveaux règlements et des nouvelles procédures douanières pour s'assurer que les exportateurs et les investisseurs canadiens sont traités de façon équitable.
- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement chinois pour qu'il élimine complètement les restrictions liées à l'ESB qui subsistent en Chine sur les importations de bœuf, de produits du bœuf et de bovins vivants en provenance du Canada.
- Coopérer avec les autorités chinoises en ce qui concerne l'étiquetage intérieur fastidieux exigé sur les produits de viande emballés.

- Travailler avec la Chine à l'ajout au code du bâtiment de 2004 de nouvelles normes visant à favoriser la construction à structure mixte et à ossature en bois.
- Continuer d'insister auprès de la Chine pour qu'elle harmonise les droits de douane applicables au canola avec les droits de douane applicables au soja.
- Continuer d'insister auprès de la Chine pour qu'elle réduise la taxe sur la valeur ajoutée imposée aux aéronefs de petite et moyenne taille, comme les avions de transport régional à réaction, de manière à ce qu'elle soit équivalente à la taxe sur la valeur ajoutée imposée aux avions à grande capacité.
- Continuer d'intervenir auprès de la Chine pour qu'elle supprime les restrictions imposées à l'importation de produits du cerf et de l'élan.
- Continuer de travailler avec la Chine pour qu'elle élimine les obstacles qui restreignent la commercialisation des destinations et des services de voyage canadiens.
- Établir un accord de coopération technique et réglementaire avec la Chine sur les produits agricoles transgéniques.
- Travailler avec la Chine afin de retirer les exigences de traitements chimiques pour les graines de luzerne en provenance de la Saskatchewan.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Réalisation des engagements de la Chine à l'égard de l'OMC : faits saillants

Depuis son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Chine déploie des efforts considérables pour remplir ses engagements et effectue des progrès tangibles sur plusieurs plans. La Chine procède à la réforme de ses systèmes de gestion des activités économiques internationales pour les rendre conformes aux règles de l'OMC. À l'échelle nationale, la Chine jette des bases juridiques solides en vue de la réalisation de ses engagements envers l'OMC. La Chine réduit la gamme des produits contingentés et assujettis à d'autres restrictions concernant la délivrance de permis et réduit les tarifs douaniers dans plus de 5 000 lignes tarifaires, ce qui lui permettra d'atteindre un niveau tarifaire global de 12 % d'ici 2005, conformément à son engagement. Il est évident que les contrôles macroéconomiques et les ajustements par voie administrative cèdent la place aux indicateurs du marché et aux mécanismes de marché, ce

qui accélérera l'établissement d'une économie de marché en Chine. La structure de l'économie chinoise, les relations entre le gouvernement et l'industrie ainsi que les structures, les formalités et les cadres juridique et réglementaire du gouvernement subissent également des changements en profondeur. Cependant, ces changements s'échelonneront sur une longue période.

Le Canada et d'autres parties continueront de voir à ce que la Chine respecte les règles de l'OMC en vertu desquelles elle doit observer les principes de transparence et consulter ses partenaires commerciaux avant de mettre en œuvre de nouvelles politiques et procédures.

Un mécanisme d'examen transitoire (MET) a été mis en place dans le cadre du processus d'accession de la Chine à l'OMC. Cet examen aura lieu chaque année pendant les huit premières années suivant l'accession de la Chine, puis à la dixième année. Cet examen permet aux membres de l'OMC de vérifier si la Chine réalise ses engagements conformément aux règles de l'OMC. Le Canada participe activement à ce processus.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Chine a interdit l'importation en provenance du Canada de bovins vivants, de viande et de produits de la viande, de suif et d'aliments pour animaux confectionnés à partir de ruminants. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris la Chine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. En octobre 2004, la Chine et le Canada ont repris les échanges commerciaux de gélatine porcine et ont signé des protocoles sur les conditions nécessaires à la reprise des échanges de semence et d'embryons bovins. En janvier 2005, la Chine a approuvé les centres de collecte canadiens, permettant la reprise des échanges. Le Canada poursuivra les discussions avec la Chine pour la reprise des échanges commerciaux de bœuf, des produits du bœuf, des bovins vivants et du suif. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 18 janvier 2005, la Chine a levé toutes les restrictions liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille et de produits de volaille en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Étiquetage de la viande

En août 2004, la Chine a avisé l'OMC qu'elle mettrait en œuvre le 1^{er} novembre 2004 le Décret 49, la Réglementation de l'inspection et de la quarantaine des importations de viande et de ses produits. L'article VI (1) du règlement exige que l'emballage intérieur soit étiqueté avec le nom du produit et le numéro d'inscription de l'usine de fabrication.

À la suite de consultations avec les exportateurs, le Canada a fourni ses commentaires aux autorités chinoises sur les exigences d'étiquetage de l'emballage intérieur. Subséquemment aux interventions du Canada et d'autres pays exportateurs, les autorités chinoises ont décidé que les biens exportés en Chine à partir du 1^{er} décembre 2004 devraient avoir le nom du produit imprimé en anglais et en chinois sur l'emballage intérieur.

Graines de luzerne

La Chine considère la Saskatchewan comme une région infectée par la flétrissure verticillienne et exige présentement que toutes les cargaisons de graines de luzerne en provenance de cette province soient traitées chimiquement contre ce pathogène. Cette exigence a eu une incidence négative sur les exportations de graines de luzerne de la Saskatchewan en direction de la Chine. L'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autorités chinoises discutent présentement d'approches de validation des méthodes de test pour la flétrissure verticillienne. Ces discussions visent à trouver un protocole de test acceptable pour les deux parties permettant la reprise des échanges commerciaux pour ce produit de base.

Organismes génétiquement modifiés

Le règlement chinois sur la gestion de la biosécurité des organismes agricoles génétiquement modifiés (OGM) a été établi en 1993. En 2002, il était modifié afin d'inclure de nouvelles mesures sur l'évaluation de la sécurité des OGM, l'importation d'OGM et l'étiquetage des OGM. Les principaux éléments des mesures actuelles sont : l'ajout

d'une période d'essai additionnel du produit avant l'autorisation de sa commercialisation, de nouvelles règles pour la transformation des produits d'OGM, l'étiquetage obligatoire pour usage national et international, de nouvelles règles pour l'importation et l'exportation d'OGM et des directives provinciales et locales de suivi des OGM.

Le bureau des OGM du ministère chinois de l'Agriculture a émis des certificats de sécurité pour sept productions canadiennes de canola transgénique. Ces certificats ont permis de continuer les exportations de canola canadien vers la Chine. Cependant, les certificats ne sont émis que pour une période de trois ans. Ainsi, le Canada aura à renouveler ces certificats d'ici avril 2007. Cette mesure vise à permettre l'évaluation et le suivi des OGM tout en minimisant les mises en circulation involontaires de canola transgénique dans l'environnement.

Le gouvernement du Canada a récemment entamé un dialogue avec l'ASQIQ (Administration pour la supervision de la qualité, l'inspection et la quarantaine), l'organisme gouvernemental chinois responsable des exigences en matière d'inspection, d'importation et d'exportation et de quarantaine, et avec le ministère chinois de l'Agriculture qui est responsable de la mise en œuvre des règlements de biosécurité pour les biotechnologies agricoles. L'objectif de ce dialogue est d'initier de futurs échanges techniques et réglementaires et négocier les modalités de l'élaboration d'un accord de réglementation bilatéral.

Cerf, élan et produits qui en sont tirés

En août 2004, la Chine a suspendu la délivrance des permis d'importation du bois de velours canadien par crainte de l'encéphalopathie des cervidés chez le cerf et l'élan. Le Canada tente d'engager des discussions techniques avec les autorités chinoises dans l'optique de reprendre ce commerce.

RÈGLEMENTS TECHNIQUES ET NORMES

Depuis qu'elle a accédé à l'OMC, la Chine progresse dans la mise en œuvre de ses engagements à l'égard de l'OMC au chapitre des règlements techniques et des normes. En vertu de ces engagements, la Chine doit établir des points de renseignements sur les règlements, améliorer la transparence en avisant l'OMC des nouveaux règlements mis en place et veiller à ce que les normes, les règlements techniques et les procédures de vérification de la conformité soient les mêmes pour les produits importés et les produits chinois. Le Canada continuera de suivre de près

l'application des normes et des règlements techniques pour veiller à ce qu'elle soit transparente et conforme aux engagements découlant de l'OMC.

Maisons à ossature en bois de type canadien

En janvier 2004, la Chine a adopté un code du bâtiment révisé qui permet la construction à ossature en bois. Le Code impose des restrictions sur la dimension des édifices et la distance qui doit exister entre ces types de structure à ossature en bois. En conséquence, seules les maisons unifamiliales sont visées par le code. Le Canada demande au ministère de la Construction et au ministère de la Sécurité publique de la Chine de réduire certaines des restrictions imposées par les codes et d'introduire les types de construction à structure mixte et à plus grande densité.

Les constructions à ossature en bois du Canada ont gagné du terrain sur le marché chinois des maisons individuelles haut de gamme. Le Canada s'emploie à trouver d'autres débouchés sur ce marché. Le niveau d'activité est demeuré modeste en 2004, avec environ 1 000 maisons à ossature en bois construites dans les grandes villes chinoises.

Taxe sur la valeur ajoutée appliquée aux aéronefs

Les aéronefs à forte capacité (plus de 25 tonnes) sont actuellement assujettis à une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 4 %, un taux de beaucoup inférieur à la TVA de 17 % appliquée aux aéronefs de moindre capacité, comme les avions de transport régional à réaction produits au Canada. Le Canada estime que cette taxe différentielle nuit à la croissance de l'aviation régionale en Chine et limite également la capacité de tous les manufacturiers d'aéronefs de petite taille de vendre leurs produits en Chine.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La Chine a mis en place des nouveaux règlements dans les domaines des services bancaires, des assurances et de la gestion de fonds. Ces règlements se sont traduits par une amélioration de la transparence et ont contribué à faciliter la concurrence et l'investissement étranger. Toutefois, ces règlements posent quelques difficultés que nous tentons de régler. Par exemple, la réglementation sur les services

bancaires prévoit des normes de fonds propres minimums élevées et d'autres dispositions qui limitent la capacité des banques canadiennes d'élargir leurs réseaux de succursales et de financer des activités de prêt. La réglementation sur les assurances n'est toujours pas claire et exige un capital minimum et une réserve élevés. De plus, la délivrance de permis pour de nouvelles activités et de nouveaux produits dans tous les sous-secteurs des services financiers demeure assujettie à des procédures d'approbation complexes comptant souvent plusieurs étapes.

Investissement

En 2003, la Chine a été le plus deuxième plus important bénéficiaire de l'investissement étranger direct au monde. L'investissement direct canadien en Chine a affiché une croissance constante ces dernières années, passant d'un stock de 419 millions de dollars en 1997 à 543 millions de dollars en 2003 (alors qu'en 2003 le Canada a bénéficié de 422 millions de dollars d'investissement direct chinois). Le montant moyen des nouveaux investissements augmente continuellement, et le gros de ces investissements est destiné non plus à de petites entreprises familiales, mais aux activités sophistiquées de multinationales. La Chine est aussi une source d'IED de plus en plus importante, et le Canada intensifie ses efforts pour attirer cet investissement.

Accord de promotion et de protection de l'investissement étranger

Le Canada et la Chine sont actuellement en train de négocier un Accord de promotion et de protection de l'investissement étranger (APIE). Le Canada en a proposé un et en a expliqué la nature. Bien que le Canada et la Chine s'entendent sur les principes déterminants de la non-discrimination, de la protection des investisseurs et des procédures de règlement des différends, des divergences subsistent sur un certain nombre de points techniques, mais importants. Cet accord, qui devrait être conclu entre le milieu et la fin de 2005, devrait accroître la stabilité pour les investisseurs canadiens qui autrement doivent composer avec des conditions d'investissement complexes et désordonnées en Chine.

Commercialisation du tourisme

La Chine accorde le statut de destination approuvée (SDA) à certains pays pour faciliter le déplacement des ressortissants chinois à l'étranger. La Chine a accordé le

SDA au Canada au début de 2005. Les modalités et l'échéancier de la mise en œuvre du SDA reste, pour le moment, à être définis.

Hong Kong

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong jouit d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques, et elle conservera cette autonomie jusqu'en 2047. Hong Kong possède son propre système financier et ne verse ni recettes ni taxes au gouvernement central. Le dollar de Hong Kong, qui est arrimé au dollar américain, a toujours cours légal. Hong Kong demeure un port franc et un territoire douanier distinct. Cette économie distincte est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, République populaire de Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne dresse pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Le 1^{er} janvier 2004, Hong Kong et la Chine continentale ont conclu un Accord de rapprochement économique qui correspond à un accord de libre-échange bilatéral entre les deux entités. L'accord facilite le commerce des produits et des services et l'investissement.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès aux marchés hong-kongais, et aucune question bilatérale n'est en suspens relativement à l'accès au marché. Les exportations canadiennes vers Hong Kong ont totalisé 1,4 milliard de dollars en 2004, alors que les importations de marchandises en provenance de Hong Kong ont atteint 720 millions de dollars. Les échanges de services sont très importants. Le gouvernement de Hong Kong continue d'élaborer ses propres politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue de s'appliquer aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, en plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong est le plus grand port de la Chine et

l'entrepôt de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulièrement pour ce qui est des produits exportés par les petites et moyennes entreprises.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Levée partielle de l'interdiction d'importation touchant le bœuf et les produits du bœuf canadiens qui a fait suite à l'annonce faite par le Canada de la détection d'un cas d'ESB en mai 2003.
- Levée de l'interdiction d'importation touchant les produits avicoles en provenance de toutes les régions du Canada; le Canada est maintenant considéré exempt de la grippe aviaire hautement pathogène.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès de Hong Kong pour qu'il suspende au complet ses mesures de restriction liées à l'ESB sur les importations en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), Hong Kong a interdit l'importation de bœuf et de produits du bœuf canadiens. Le 30 novembre 2004, à l'issue de discussions techniques poussées, Hong Kong a annoncé la reprise des échanges commerciaux de bœuf désossé tiré d'animaux de moins de 30 mois en provenance du Canada. Les discussions se poursuivent afin d'accroître la liste de produits admissibles et d'établissements approuvés pouvant exporter. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

En novembre 2004, Hong Kong a levé ses restrictions liées à la grippe aviaire pour les importations d'oiseaux vivants et de viande de volaille en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Investissement

En 2004, avec des investissements de l'ordre de 4,7 milliards de dollars (en stock), Hong Kong s'est classé le huitième investisseur au Canada en importance. Le

Canada a investi 2,7 milliards de dollars à Hong Kong, investissements largement concentrés dans le secteur des services financiers. En général, les investisseurs canadiens font face à très peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong, qui offre une excellente infrastructure, des taux d'imposition peu élevés et la gamme complète des services modernes aux entreprises.

République de Corée

Aperçu

La Corée est la troisième destination en importance des exportations canadiennes de marchandises en Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la huitième dans le monde. En 2004, les exportations canadiennes de marchandises vers la République de Corée ont totalisé 2,3 milliards de dollars, alors que les importations se sont chiffrées à 5,8 milliards de dollars. L'investissement direct coréen au Canada a totalisé 280 millions de dollars en 2003, comparativement à 609 millions de dollars pour l'investissement canadien en Corée. En 2002, nos exportations de services vers la Corée ont totalisé 653 millions de dollars et nos importations de services en provenance de la Corée, 218 millions de dollars.

Malgré la libéralisation considérable survenue après la crise financière coréenne de 1997, la politique économique de la République de Corée vise à protéger l'industrie nationale et à encourager les exportations, tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que les formalités d'importation aient été libéralisées au cours des dernières années, d'importants obstacles et des règles intransigeantes subsistent dans certains secteurs.

Mis sur pied en avril 1994, le Groupe de travail pour un partenariat spécial Canada-Corée tente d'accroître la collaboration dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du Groupe de travail pour un partenariat spécial s'occupe précisément des questions relatives à l'accès aux marchés, alors qu'un autre a été créé dans le but d'accroître la collaboration entre le secteur

privé des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications.

En 2002, le Canada a entrepris des discussions approfondies et continues avec les autorités techniques afin de résoudre les questions sanitaires et phytosanitaires en suspens.

En 2004, la République de Corée a exprimé au Canada son vif intérêt pour l'établissement d'un Accord de libre échange (ALE) ambitieux. Le 19 novembre 2004, le premier ministre Martin et le président coréen Roh Moo-Hyun ont annoncé que les deux pays allaient étudier la faisabilité d'une négociation d'un ALE. Le premier ministre et le président ont fait cet annonce à Santiago, au Chili, à la suite d'une rencontre bilatérale tenue en marge de la rencontre des dirigeants du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Découlant de l'engagement du gouvernement du Canada de faire participer les Canadiens aux questions de commerce et d'investissement, un processus détaillé de consultation a été lancé auprès des provinces et des territoires, du public, des entreprises et des organisations non gouvernementales canadiennes. Le résultat de ces consultations aidera à indiquer aux représentants canadiens les priorités, les objectifs et les préoccupations des Canadiens et aidera aussi à la définition de la teneur d'un éventuel ALE avec la Corée.

La Corée est un marché à la croissance forte et rapide. Elle est reconnue comme « porte d'entrée » pour l'Asie du Nord-Est, une région d'importance stratégique pour les chaînes de valeur mondiales. Avec une population estimée à 48 millions de personnes et un PIB de 849 milliards de dollar, la Corée est la plus grande des « Tigres asiatiques » (Hong Kong, Singapour et Taïwan). Un ALE avec la Corée, permettrait non seulement d'accroître notre importante relation économique bilatérale avec ce pays, mais aussi de renforcer notre présence dans la région en servant de pierre d'assise à de plus grands liens économiques avec la Chine et le Japon. Les intérêts canadiens en Corée sont concentrés dans trois domaines principaux : prendre pied dans les chaînes de valeur mondiales compétitives de production et de distribution des sociétés coréennes; vendre du matériel non transformé, des produits et des technologies clés; et se servir de la Corée comme base stratégique pour établir une présence d'exportation et de fabrication en Asie du Nord-Est.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Les contingents tarifaires applicables aux pois fourragers ont été revus à la hausse pour 2004 pour s'établir à 450 000 tonnes.
- L'interdiction d'importer du suif a été levée le en mars 2004 et le certificat d'importation, accepté le 10 mars 2004.
- Les interdictions d'importation touchant le sérum sanguin foetal et le plasma sanguin de porc ont été levées le 4 juin 2004 et des certificats modifiés, acceptés.
- La Corée a modifié le protocole phytosanitaire visant les produits de bois d'œuvre résineux pour y approuver les marquages.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Suppression des mesures coréennes liées à l'ESB sur les importations en provenance du Canada.
- Essayer d'obtenir le retrait des restrictions coréennes liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille et de produits de volaille en provenance du Canada.
- Continuer les discussions en vue d'un accord pour le protocole sur la fumigation des pois fourragers pour les années à venir.
- S'assurer du maintien des contingents tarifaires sur les pois fourragers.
- Continuer de faire pression sur la Corée pour qu'elle instaure la parité tarifaire entre les produits de canola et les produits de soja.
- Continuer d'exercer des pressions afin que la Corée modifie ses procédures de passation des marchés publics concernant le soja et le miel.
- Continuer de surveiller chaque année les droits effectivement appliqués, lesquels peuvent être ajustés, afin de s'assurer qu'il n'y a pas réduction de l'accès aux marchés pour les produits canadiens.
- Poursuivre la mise en œuvre des protocoles phytosanitaires concernant la certification du traitement à la chaleur du bois d'œuvre résineux.
- Conclure les discussions exploratoires avec la Corée et les consultations avec les Canadiens en préparation à la décision à savoir si nous devrions aller de l'avant dans les négociations officielles en vue d'un ALE bilatéral.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), la Corée a interdit l'importation en provenance du Canada de ruminants, de viande et de produits de la viande, y compris le sperme, les embryons, les ovules, le suif, la gélatine et le collagène. Si l'accès a été obtenu pour certains produits, la Corée interdit toujours l'importation de viande et d'animaux vivants. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Corée, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à cette situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 20 février 2004, la Corée a suspendu les importations de volaille et de produits dérivés de volaille en provenance du Canada. L'Agence canadienne d'inspection des aliments demandera aux autorités coréennes de lever la suspension. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Huile de canola

Le Canada continue de viser la parité tarifaire entre l'huile de canola et les produits concurrents comme l'huile de soja, ainsi que l'élimination de la progressivité des droits de douane (de faibles droits aux matières premières et des droits plus élevés aux produits transformés). La Corée impose des droits de 10 % sur l'huile de canola brute et de 30 % sur l'huile transformée. L'huile de canola est la seule huile alimentaire importée assujettie à ce traitement. En effet, la Corée impose des tarifs de 5,75 % à l'huile de soja, qu'elle soit brute ou transformée.

Droits de douane sur les pois fourragers

En 2004, la Corée a appliqué un traitement douanier différentiel aux pois secs destinés à la consommation humaine et aux pois fourragers en mettant en place un contingent tarifaire (CT) sur les pois fourragers. Le volume et le taux du contingent tarifaire sont annoncés

tous les ans. En 2004, le taux appliqué au contingent tarifaire modifié relatif aux pois fourragers (le contingent tarifaire a été modifié à 450 000 tonnes en 2004) a été de 2 %. Les importations de pois fourragers au-delà de ce contingent seront taxées au taux douanier appliqué aux pois secs destinés à la consommation humaine, c'est-à-dire 27 %. Les taux de droit appliqués à la plupart des produits fourragers concurrents sont les suivants : orge 20 % ou 30%; blé (destiné à la mouture ou aux aliments pour bétail) 1,8 %; et semences de lupin 0 %. Le CT permet l'importation de pois secs jusqu'à un certain volume à un taux réduit et représente une amélioration par rapport aux mesures précédemment en vigueur, mais n'assure pas une parité complète avec les autres types d'aliments pour animaux. Ultimement, on tâchera d'atteindre cette parité dans le cadre des négociations de l'OMC sur l'agriculture. Le maintien d'un CT est une solution temporaire en l'absence d'une parité tarifaire permanente, étant donné que le CT est renouvelé tous les ans et peut être annulé ou réduit unilatéralement par la Corée.

Protocole sur la fumigation des pois fourragers

La Corée entretient des préoccupations phytosanitaires au sujet de la mouche de Hesse et exige rigoureusement qu'il n'y ait pas de paille dans les livraisons de produits agricoles comme les livraisons de pois fourragers, étant donné que la paille peut servir d'hôte à la mouche de Hesse. Pour apaiser ces préoccupations, le Canada propose aux autorités coréennes de soumettre les livraisons à des fumigations qui tueraient la mouche de Hesse qui pourrait se trouver dans la paille. Les discussions avec les agents techniques coréens se poursuivent.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la Société coréenne de commercialisation de l'agriculture et de la pêche interdit aux importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja alimentaire de première qualité et à prix élevé que produit le Canada. La Corée a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja destinées à la consommation humaine, pour lequel elle applique un processus d'appel d'offres international ouvert, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou d'établir des contrats de longue durée. La Corée produit moins de 40 %

du soja qu'elle consomme et n'arrive pas actuellement à fournir aux transformateurs le produit de haute qualité dont ils ont besoin.

Encéphalopathie des cervidés : produits de l'élan et du cerf

Le 28 décembre 2000, la Corée a suspendu l'importation de cervidés vivants et de leurs produits (produits de l'élan et du cerf y compris velours de bois) provenant du Canada et des États-Unis en raison d'inquiétudes liées à l'encéphalopathie des cervidés. En 2004, le Canada a multiplié les représentations de haut niveau et entamé des discussions techniques avec les autorités coréennes qui visaient à reprendre le commerce.

Miel

Le contingent tarifaire actuel pour le miel est de 420 tonnes; le tarif sur les importations contingentées se situe à 20 %, alors que le tarif pour ce qui excède le contingent tarifaire est établi à 243 %. Dans le processus de soumission concurrentiel pour les droits d'importation, le prix du miel est devenu le facteur déterminant, et il est difficile pour les produits du miel de haute qualité et à prix plus élevé de soutenir la concurrence dans les limites du contingent tarifaire.

Bois d'œuvre résineux

À l'heure actuelle, la Corée exige que tout le bois d'œuvre résineux canadien qui lui est destiné soit séché au séchoir et subisse un traitement thermique afin que tous les phytoravageurs soient éliminés. À la suite de réunions entre l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autorités phytosanitaires coréennes, la Corée a ses règlements qui exigeaient des certificats phytosanitaires et se rendra au Canada pour examiner la possibilité d'utiliser des certificats émis par l'industrie attestant que les produits ont subi un traitement thermique.

Taipei chinois (Taiwan)

Aperçu

En 2004, les exportations de marchandises canadiennes vers le Taipei chinois ont atteint 1,2 milliard de dollars. Le Taipei chinois s'est classé au sixième rang parmi les

marchés d'exportations du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, représentant 4,7 % du total de nos exportations dans cette région. Les importations canadiennes de marchandises en provenance du Taipei chinois se sont élevées à 3,9 milliards de dollars en 2004.

L'économie du Taipei chinois demeure fortement tributaire du commerce. Le Taipei chinois est un important exportateur de même qu'une importante source d'investissement dans la région, particulièrement en Chine et en Asie du Sud-Est. De plus, cette zone est un importateur de plus en plus important de cette région du monde. Ensemble, ces conditions incitent le Taipei chinois à s'ouvrir aux échanges et à libéraliser son marché. Toutefois, des pressions politiques protectionnistes continuent de s'y exercer, notamment à l'égard de certains produits agricoles et agroalimentaires importés.

Le Taipei chinois a officiellement accédé à l'OMC le 1^{er} janvier 2002. Comme ce territoire est un important marché d'exportation pour les fournisseurs canadiens, son adhésion au système commercial international fondé sur des règles a constitué un progrès notable. Le Taipei chinois a mis en place d'importantes réformes et mesures de libéralisation pour faire en sorte que son régime commercial et économique soit conforme au cadre de l'OMC. Une des conséquences les plus importantes de l'accession du Taipei chinois à l'OMC est qu'en vertu du principe de non-discrimination entre les pays membres, les États-Unis perdront l'accès préférentiel au marché dont ils jouissaient pour un nombre élevé de produits.

Négociations relatives à l'accession à l'Organisation mondiale du commerce

Le Taipei chinois a mis en œuvre plusieurs améliorations en matière d'accès aux marchés pour les produits et services qu'il a négociés avec le Canada et les autres membres de l'OMC. Parmi ces conditions figurent l'élimination des droits de douane dans certains secteurs en vertu du principe zéro pour zéro, et des réductions ou des harmonisations des droits de douane sur des produits qui intéressent le marché d'exportation canadien comme les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, le papier et les instruments médicaux. Avant d'accéder à l'OMC, le Taipei chinois avait déjà signé l'Accord sur les technologies de l'information dans le cadre duquel il consentait à abolir tous les droits de douane sur des produits précis de technologie de l'information. Les fournisseurs canadiens ont donc obtenu un accès plus large et plus

sûr pour ces produits, comme pour d'autres produits industriels prioritaires, par exemple les contreplaqués et les produits de l'aérospatiale. L'accès des fournisseurs canadiens au marché de l'automobile demeure favorable, le Taïpei chinois ayant commencé à libéraliser son régime d'importation dans ce secteur.

Le Taïpei chinois a également amélioré l'accès à son marché pour un nombre important de produits agricoles, de produits agroalimentaires, de poissons et de produits de la mer, dont les produits de viande, les céréales et les oléagineux ainsi que les aliments transformés. Pour les fournisseurs d'huile de canola et les fournisseurs de bœuf, l'accession du Taïpei chinois à l'OMC signifie un accès plus ouvert et plus équitable au marché. Avant d'accéder à l'OMC, le Taïpei chinois avait commencé à abolir les interdictions à l'importation, sur les abats entre autres, et sur plusieurs espèces de poisson, dont le maquereau, les sardines et le hareng, et il a maintenant terminé ce travail.

Dans le secteur des services, le Taïpei chinois a pris des engagements qui représentent un grand intérêt pour le Canada, en particulier dans le secteur des services financiers, des services de télécommunications de base et avancés, et des services professionnels.

Le Taïpei chinois s'est engagé à adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics et a accepté, dans certains secteurs d'activités présentant un grand intérêt pour le Canada, de faire certaines concessions en matière d'accès aux marchés. Bien que le processus d'adhésion officielle a été lent pour des raisons techniques, le Taïpei chinois a assuré la communauté internationale que ses procédures d'appel d'offres seront équitables et transparentes et respecteront en tout point l'Accord de l'OMC sur les marchés publics. Malgré cet engagement, le processus d'appel d'offres pour des projets publics continue de donner souvent l'avantage aux fournisseurs locaux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

■ Le Taïpei chinois a levé son interdiction liée à l'ESB qui frappait certains aliments pour animaux familiers. Les usines canadiennes d'aliments pour animaux familiers qui n'utilisent pas de matières premières provenant de ruminants nationaux peuvent maintenant demander aux autorités taïwanaises l'autorisation d'exporter vers Taïwan par l'entremise de l'ACIA.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès du Taïpei chinois pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB encore en vigueur relativement aux importations de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada.
- Continuer d'intervenir auprès du Taïpei chinois pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB appliquées à la viande de volaille et de porc et à la farine d'os issue de ces animaux, au sang de porc transformé et au suif exempt de protéines.
- Continuer d'intervenir auprès du Taïpei chinois pour qu'il supprime les mesures liées à la grippe aviaire appliquées aux produits avicoles en provenance de la Colombie-Britannique.
- Surveiller l'exécution par le Taïpei chinois de ses obligations dans le cadre de l'OMC, en ce qui concerne l'incidence de ces dernières sur l'accès à des segments de marché susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes.
- Soutenir la candidature du Taïpei chinois à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics.
- Faire pression sur le Taïpei chinois pour qu'il mette en place la parité tarifaire entre les pois fourragers canadiens et le soja et le maïs.
- Encourager le Taïpei chinois à adopter une norme pour le vin de glace.
- Continuer d'encourager le Taïpei chinois à reconnaître l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité en ce qui a trait aux instruments médicaux.
- Continuer de faire pression sur le Taïpei chinois pour qu'il prévienne à l'avance les autres pays de tout changement prévu à la réglementation qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles et de produits forestiers.
- Demander au Taïpei chinois de reconnaître le régime de réglementation des produits canadiens et de réduire la fréquence des visites d'inspection qui sont faites régulièrement au Canada par le Taïpei chinois aux frais de l'industrie — par exemple, les inspections des vergers de pommiers.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Taïpei chinois a imposé une interdiction temporaire d'importer de la viande et des produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats, les aliments pour animaux, le suif et les embryons. Le 27 août 2003, les autorités du Taïpei chinois ont levé l'interdiction qui frappait les importations d'embryons de bœuf, de mouton et de chèvre. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Taïpei chinois, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à cette situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Pois fourragers

Le Taïpei chinois applique le même taux tarifaire à l'importation des pois fourragers qu'à l'importation des pois destinés à la consommation humaine. Cette mesure occasionne un désavantage concurrentiel pour les pois fourragers canadiens par rapport au soja et au maïs utilisés pour les aliments pour animaux. Lors des négociations en vue de son accession à l'OMC, le Taïpei chinois a consenti à réduire graduellement son taux tarifaire sur les pois fourragers jusqu'à l'éliminer complètement d'ici 2007. Aucun taux tarifaire n'est appliqué au tourteau de soja et au tourteau de maïs à l'heure actuelle.

Vin de glace

L'Association des vignerons du Canada et ses établissements vinicoles membres se sont plaints de la présence de « faux vin de glace » sur le marché du Taïpei chinois, ce qui nuit à la performance du vin de glace canadien portant le sceau Vintners Quality Alliance (VQA) et à l'appréciation et à l'acceptation du produit par les consommateurs. En conséquence, le Canada aimerait que le Taïpei chinois suive son exemple de même que celui des États-Unis et des pays de l'Union européenne qui ont adopté des normes de qualité minimales pour le vin de glace.

Bois d'œuvre résineux

Le Taïpei chinois est un marché important pour le bois d'œuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. Bien que le marché soit ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois de l'île ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate, si bien que la croissance se fait attendre sur ce marché. En mai 2003, le Taïpei chinois a apporté des modifications à certaines dispositions de son code du bâtiment en bois, autorisant l'utilisation du bois d'œuvre résineux dans la construction à ossature en bois. L'industrie canadienne des produits du bois travaille avec le gouvernement du Taïpei chinois à la reconnaissance de l'équivalence des normes des deux pays régissant divers produits de bois de construction et à la prestation de formation technique à l'industrie locale.

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a manifesté son inquiétude à la Commission du commerce extérieur et au Bureau de l'inspection phytosanitaire et zoosanitaire de la quarantaine du Taïpei chinois à l'égard du manque de consultations préalables sur les changements devant être apportés aux règlements sur l'importation de produits alimentaires. Par exemple, en 2003, le Taïpei chinois n'a pas avisé le Canada des modifications à ses critères de quarantaine pour l'importation de végétaux et de produits végétaux avant le jour même de la mise en œuvre de ces modifications, ne laissant du coup aucune possibilité pour le Canada de demander des éclaircissements avant que les mesures ne soient appliquées. À la fin de 2004, le Taïpei chinois a annoncé des exigences de certification relatives aux importations de bois d'œuvre non écorcé, ce qui a laissé peu de temps à l'industrie pour obtenir des éclaircissements et pour se conformer.

Australie

Aperçu

En 2004, le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et l'Australie totalisait 3,3 milliards de dollars, une hausse de 7,4 % par rapport à l'année précédente. Au cours de l'année, le Canada a exporté pour 1,6 milliard de

dollars de marchandises vers l'Australie, alors que les importations en provenance de ce pays ont été évaluées à 1,8 milliard de dollars. Les principales exportations canadiennes vers l'Australie demeurent le porc, les aéronefs, le bois d'œuvre, les composants de télécommunications et la pâte à papier.

Le stock d'investissements directs canadiens en Australie ont atteint 7,78 milliards de dollars en 2003, ce qui représente une augmentation de 10 % par rapport à 2002 (7 milliards de dollars). Cette augmentation est principalement attribuable au grand nombre d'entreprises canadiennes qui ont acquis des intérêts dans l'industrie minière australienne. On estime actuellement que les entreprises canadiennes possèdent plus de 25 % des ressources aurifères de l'Australie.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux de la nation la plus favorisée, bien qu'ils comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants ont une incidence sur l'accès aux marchés. En outre, l'accès des produits et des services canadiens est restreint par les normes de produits, les pratiques relatives aux marchés publics (qui varient d'un secteur à l'autre et du Commonwealth aux États), ainsi que par la législation sur les sanctions commerciales (l'Australie est l'un des pays qui recourt le plus aux mesures antidumping et aux droits compensateurs).

L'Australie a pris des mesures énergiques en signant des accords commerciaux bilatéraux avec la Thaïlande, Singapour et, plus récemment, les États-Unis. L'incidence de ces ALE sur le commerce entre le Canada et l'Australie sera surveillée de près.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès des autorités australiennes pour qu'elles accordent un meilleur accès au marché du porc canadien et favoriser la participation de l'industrie canadienne à l'enquête de la Productivity Commission (Commission sur la productivité) pour qu'on n'y recommande pas d'ajouter d'autres restrictions.

- Suivre de près l'enquête antidumping menée par le Service australien des douanes au sujet du polyéthylène linéaire à faible densité importé du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc – conditions d'importation

Pendant plusieurs années, l'Australie a maintenu certaines exigences dans le but d'empêcher l'importation de produits du porc non transformés, que ce soit en provenance du Canada ou d'ailleurs, en raison de présumées inquiétudes liées à la santé des animaux et au syndrome dysgénésique respiratoire porcin. L'Australie exigeait que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Australie. Ces mesures font augmenter le prix du porc canadien et empêchent les exportateurs canadiens d'avoir accès directement au marché de détail australien. Le Canada juge que ces restrictions sont excessives.

En mai 1998, les autorités australiennes ont procédé à une analyse générique des risques liés à l'importation de porc. Le Canada a participé à cette analyse dont les résultats ont été publiés en février 2004. Parmi les nouvelles conditions d'importation mises en œuvre en juillet 2004, mentionnons les permis d'importation quarantentaires exigés pour contrôler l'entrée du syndrome de dépérissement postsevrage multisystémique (SDPM) en Australie. Le Canada estime que les mesures liées au SDPM prises par l'Australie ne tiennent pas compte des dernières parutions scientifiques et intervient auprès des autorités australiennes appropriées à ce sujet.

Porc – enquête de la Productivity Commission

À la demande du gouvernement australien, la Productivity Commission (PC ou Commission sur la productivité) a instauré une enquête sur l'industrie australienne de la viande de porc le 31 août 2004. Le rapport préliminaire de la PC, publié le 15 décembre 2004, en venait à la conclusion que les difficultés économiques des producteurs australiens de viande de porc ne justifient pas des mesures additionnelles d'assistance de la part du gouvernement. L'industrie australienne se sert de cette enquête pour faire valoir que le gouvernement australien devrait imposer des mesures de sauvegarde contre les importations. L'industrie canadienne a soumis son point de vue à l'enquête d'octobre 2004. Le rapport d'enquête préliminaire comprenait

une analyse de la structure et de la distribution régionale de l'industrie, ainsi que des principaux facteurs influençant sa rentabilité, la compétitivité internationale de l'industrie de même que les répercussions et l'efficacité des programmes gouvernementaux. Le gouvernement du Canada continue de suivre de près les progrès de l'enquête. Le rapport final est attendu en mars 2005.

Polyéthylène linéaire à faible densité – enquête antidumping

Le 9 novembre 2004, le Service australien des douanes a instauré une enquête en vue de l'imposition de droits antidumping à l'égard du polyéthylène linéaire à faible densité exporté du Canada vers l'Australie. Une décision affirmative préliminaire pouvant mener à des mesures antidumping provisoires est attendue en janvier 2005. Un rapport final et des recommandations au ministre doivent être présentés le 12 avril 2005. L'industrie canadienne concernée participe à l'enquête et le gouvernement canadien suivra le dossier de près.

Nouvelle-Zélande

Aperçu

En 2004, le Canada a exporté vers la Nouvelle-Zélande des marchandises d'une valeur de 457 millions de dollars et en a importé pour 538 millions de dollars en retour. En 2004, les principales exportations canadiennes vers la Nouvelle-Zélande étaient les véhicules, la machinerie, les fertilisants, le bois, et la viande. Le Canada était le principal fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande pour ces produits. Au cours de la même période, les principales importations canadiennes en provenance de la Nouvelle-Zélande étaient la viande fraîche, réfrigérée et congelée de bœuf et d'agneau, les produits laitiers et la machinerie. Les investissements directs canadiens en Nouvelle-Zélande se sont chiffrés à 454 millions de dollars en 2003.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

■ Le Canada continuera d'exercer des pressions afin que le porc canadien profite d'un meilleur accès au marché.

■ Le Canada interviendra également pour que la Nouvelle-Zélande lève son interdiction d'importer de la truite qu'elle vient de proroger jusqu'en novembre 2007.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Depuis le 1^{er} septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose de nouvelles exigences ayant pour effet de suspendre l'importation de produits de porc non transformés en provenance du Canada et d'autres pays en raison d'inquiétudes présumées au sujet de la santé des animaux, notamment le syndrome dysgénésique respiratoire porcin. La mesure exige que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Nouvelle-Zélande. Ces mesures augmentent le coût du porc canadien et empêchent les exportateurs canadiens d'avoir un accès direct au marché de détail néo-zélandais. Le Canada juge que ces restrictions sont excessives. Les autorités canadiennes et néo-zélandaises en santé animale se consultent sur le sujet.

Truite

En décembre 1998, la Nouvelle-Zélande a décrété une interdiction « temporaire » concernant l'importation de truite qui, depuis lors, a été prolongée à cinq reprises. En octobre 2004, l'interdiction a été prolongée pour trois autres années (soit jusqu'en 2007). La Nouvelle-Zélande allègue que cette interdiction a pour but de compléter la mesure nationale interdisant la vente de truites, de s'assurer de son efficacité et pour des fins de conservation. Le Canada fait valoir pour sa part que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune donnée scientifique justifiant une telle interdiction, que ce soit pour des fins de conservation ou pour toute autre raison, ce qui va à l'encontre des obligations de la Nouvelle-Zélande en matière de commerce international. Le Canada poursuit ses interventions bilatérales et multilatérales pour que la Nouvelle-Zélande lève cette interdiction, et les autorités néo-zélandaises ont entrepris d'examiner des options moins restrictives au commerce pour atteindre leurs objectifs.

ASIE DU SUD-EST

L'Asie du Sud-Est continue de compter certaines des économies les plus dynamiques au monde. Il est aussi plus facile d'accéder aux marchés de cette région qu'à ceux de certains pays d'Asie-Pacifique. Ensemble, les pays de cette région constituent l'un des principaux partenaires commerciaux du Canada, se classant au quatrième rang après l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie de l'Est. Le commerce bilatéral du Canada avec l'Asie du Sud-Est a totalisé environ 10,9 milliards de dollars en 2004. Cette région est également l'une des principales destinations de l'investissement canadien à l'étranger, avec environ 11 milliards de dollars d'investissement en 2003. La région comprend les membres des 10 pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) — qui inclut le Brunei, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, le Myanmar, les Philippines, Singapour, la Thaïlande, le Vietnam — et le Timor-Oriental.

Les réformes structurelles et la libéralisation des échanges mises en vigueur dans la plupart des pays de l'Asie du Sud-Est ont permis d'améliorer les perspectives commerciales. Tous les États du sud-est asiatique, à l'exception du Laos, du Vietnam et du Timor-Oriental, sont membres de l'Organisation mondiale du commerce. Tout indique que le Vietnam aura achevé le processus d'accession à l'OMC à la fin de 2005. Ces efforts témoignent des progrès accomplis par ces pays pour ouvrir leurs marchés, renforcer leurs structures institutionnelles et se conformer aux normes internationales. Les pays de l'ANASE membres de l'OMC ont activement participé au Cycle de négociations de Doha et conviennent que le progrès durable va de pair avec les bénéfices retirés de l'accès aux marchés des produits agricoles et non agricoles et des règles qui régissent les pratiques de dumping, de subventions et de mesures compensatoires.

Il faut toutefois libéraliser davantage l'accès aux marchés des services. Sept des dix pays qui composent l'ANASE ont des priorités en matière d'accès aux marchés pour le Canada. Parmi ces sept pays, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande sont au nombre des 40 pays repérés par le Service des délégués commerciaux du Canada en tant que marchés cibles. Dans les récentes négociations multilatérales de l'AGCS à l'OMC, le Canada a demandé à l'Indonésie, à la Malaisie, aux Philippines et à la Thaïlande de libéraliser leurs marchés des services. Les intérêts du Canada dans cette demande de libéralisation diffèrent d'un pays à l'autre,

mais se trouvent principalement dans les secteurs des services financiers, des services professionnels, du mouvement des personnes physiques, des services pétroliers et gaziers et des services miniers.

L'Asie du Sud-Est, à l'instar du Canada, a tout à gagner d'un accès amélioré aux marchés mondiaux des services et de la libéralisation commerciale accrue du commerce des produits. Les exigences aux termes de l'Accord de libre-échange de l'ANASE et des accords commerciaux bilatéraux ont également contribué à la déréglementation dans cette région. Tout indique que l'accès à ce marché continuera de s'ouvrir et de se libéraliser.

Indonésie

Aperçu

Forte d'une population d'environ 240 millions d'habitants, l'Indonésie offre un marché intérieur important et en pleine croissance, et peut compter sur une main-d'œuvre nombreuse. Ce ne sont pas là ses seuls atouts, comme en témoignent ses ressources naturelles abondantes et diversifiées, son infrastructure raisonnable des communications et d'autres secteurs et un emplacement stratégique situé dans l'axe de certaines grandes routes commerciales mondiales. Si l'Indonésie, particulièrement avec la nouvelle administration en place, n'abandonne pas l'idée de mettre en place un cadre stratégique solide et se montre résolue à procéder aux réformes qui s'imposent, elle se donnera les moyens nécessaires pour tirer parti de ses forces économiques fondamentales et restaurer ainsi la confiance des investisseurs.

En 2004, de l'économie de l'Indonésie a connu une croissance que l'on estime à 5,1 %, avec une consommation intérieure plus forte et des prix plus élevés pour les exportations de produits de base continuant de succéder à l'investissement en tant que principal moteur de la croissance économique du pays. L'inflation a été réduite de près de 60 % en 1998 pour s'établir à environ 6,4 % en 2004. Les réserves de change ont, quant à elles, augmentées, tandis que la devise indonésienne, le rupiah, a atteint son taux le plus élevé depuis trois ans. Mais chose plus importante encore pour les entreprises, le rupiah est demeuré relativement stable au cours de la dernière année, ce qui a facilité la planification à long terme. Le fardeau de la dette de l'Indonésie, qui a augmenté au point de

dépasser le produit intérieur brut à la suite de l'effondrement des marchés financiers en 1997–1998, a depuis diminué et équivaut désormais aux deux tiers du PIB.

Sur les plans des politiques budgétaire et monétaire, l'Indonésie affiche de bons résultats qui ne sont pas passés inaperçus. Plusieurs agences internationales de cotation ont récemment relevé l'indice souverain de l'Indonésie à la suite de l'augmentation des réserves de change et de la diminution de la dette. À la fin de 2003, le gouvernement a mis fin à sa participation au programme d'aide financière du Fonds monétaire international (FMI) pour se lancer dans un programme de réforme économique. Ce programme a pour but de préserver la confiance des investisseurs dans l'économie en maintenant la stabilité macroéconomique (par des taux d'inflation bas et des réserves de change suffisamment élevées), en poursuivant la mise en œuvre de la réforme dans le secteur des transactions bancaires et en prenant des mesures pour augmenter les débouchés dans les secteurs de l'investissement, de l'exportation et de l'emploi. La Loi sur la faillite a été modifiée en septembre 2004 dans le but d'éliminer les échappatoires qui permettaient aux créanciers, même si la chose n'était pas prouvée, de mettre des entreprises solvables en faillite. Le nouveau gouvernement élu en octobre 2004 s'est engagé à accroître la sécurité, à lutter contre la corruption, à accroître la responsabilité financière et à favoriser la croissance économique.

L'Indonésie demeure l'un des plus grands marchés d'exportation de marchandises du Canada en Asie du Sud-Est, et s'est classée au second rang des destinations de l'investissement en Asie (après le Japon) en 2003. En 2004, les exportations canadiennes de marchandises vers l'Indonésie ont été évaluées à 672 millions de dollars, une hausse de 48 %. Les importations ont totalisé 930 millions de dollars.

L'investissement canadien est responsable de l'emploi de plus de 30 000 Indonésiens, et les investissements devraient atteindre 5,5 milliards de dollars en 2004. Les nouveaux investissements directs canadiens ont augmenté dans le secteur des ressources. L'apport de nouveaux investissements de petite et de moyenne taille, qui ont moins à craindre des incertitudes politiques, a persisté. Les nouveaux investissements réalisés auparavant dans le secteur de la fabrication de produits à l'intention du marché intérieur le sont maintenant dans la fabrication de produits pour les marchés d'exportation, en raison des coûts de production moins élevés.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Des modifications ont été apportées à la Loi sur l'exploitation forestière qui dans les faits ont restauré les droits de propriété de plusieurs compagnies minières canadiennes et permis à celles-ci de continuer d'exercer leurs activités minières (d'une manière respectueuse de l'environnement).
- Des modifications ont été apportées à la Loi indonésienne sur la faillite qui ont pour effet de protéger davantage les investisseurs canadiens contre les poursuites civiles fallacieuses.
- L'Indonésie a levé ses restrictions liées à la grippe aviaire contre les importations de volaille et de produits de volaille en provenance du Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Essayer d'obtenir la mise en place d'un processus d'appel d'offres plus transparent pour les marchés publics des produits et des services, particulièrement pour les marchés qui nécessitent un financement externe et pour lesquels des propositions financières devraient figurer dans le document de soumission.
- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement indonésien pour qu'il lève les mesures liées à l'ESB sur les importations de bœuf en provenance du Canada.
- Continuer de préconiser des réductions des nombreux règlements qui entravent le développement d'un marché libre, notamment le relâchement de l'obligation de faire constituer en société le mandant et le mandataire, ce qui nuit à l'expansion des affaires.
- Coopérer avec l'organisme de réglementation des télécommunications indonésien à l'établissement de règlements non équivoques dans le secteur des télécommunications sans fil à service fixe, notamment pour ce qui touche les tarifs d'interconnexion, les licences d'utilisation du spectre et la voix sur IP. L'absence de réglementation ralentit la croissance de l'industrie, ce qui empêche les exportateurs canadiens de technologies de l'information et des communications d'avoir pleinement accès au marché.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, l'Indonésie a interdit l'importation de ruminants vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats, les embryons et le sperme. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Indonésie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

En avril 2004, l'Indonésie a interdit l'importation de volaille et de produits de volaille en provenance du Canada. En décembre 2004, l'Indonésie a levé cette interdiction. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Investissement

Les investisseurs canadiens qui souhaitent accéder au marché indonésien se heurtent toujours à de nombreux obstacles. Les investisseurs actuels et potentiels se disent préoccupés entre autres par l'incertitude sur le plan politique, le manque de clarté entourant le processus de décentralisation, la mise en œuvre inégale des réformes économiques, le manque de fiabilité de l'appareil judiciaire, les questions de sécurité et le traitement des investisseurs actuels. Sur le plan positif, le gouvernement indonésien travaille actuellement à réformer le système judiciaire et à simplifier les procédures laborieuses d'obtention des approbations de licences et de permis requis pour investir en Indonésie.

Si l'on considère que des entreprises canadiennes envisagent d'injecter des fonds dans le secteur national de la fabrication et des services, et dans le secteur de l'exploitation des ressources naturelles, on est en droit de conclure que l'investissement canadien continuera d'augmenter, pourvu toutefois que l'Indonésie renforce la stabilité et élimine les obstacles à la garantie des investissements.

Le gouvernement du Canada suit toujours les progrès dans ce domaine et continue d'intervenir pour le compte de certaines sociétés.

Malaisie

Aperçu

Même si la population de la Malaisie est relativement peu nombreuse, ce pays est le plus important partenaire commercial en matière de marchandises du Canada en Asie du Sud-Est. Les exportations canadiennes de marchandises vers ce pays se sont élevées à 444 millions de dollars en 2004, une baisse de 7,6 % par rapport à 2003. En 2004, les importations en provenance de la Malaisie ont été évaluées à 2,6 milliards de dollars. Le commerce des services est toutefois beaucoup plus équilibré. On s'attend à ce que les échanges continuent de croître en 2005, à mesure que se poursuivra la reprise de l'activité économique malaisienne. Les exportations canadiennes de pièces et d'équipement de technologies de l'information et des télécommunications en Malaisie ne cessent de croître. Les ventes de papier journal canadien en Malaisie ont chuté considérablement depuis avril 2003, alors que le pays a imposé des droits antidumping de 33,55 % sur le papier journal canadien ou exporté à partir du Canada.

La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte. Cette situation devrait se maintenir sous l'administration du nouveau premier ministre Abdullah Badawi. Exportation et développement Canada a déterminé cependant que la « politique » joue un rôle important dans l'économie. La transparence à l'égard du processus de décision pour les projets comportant la participation du gouvernement exige que les exportateurs canadiens nomment des représentants locaux solides. Le gouvernement de la Malaisie autorise une participation étrangère de 100 % aux investissements dans la plupart des secteurs. Toutefois, une exception importante est celle du secteur pétrolier et gazier, où les coentreprises avec Petronas sont la norme.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- La campagne à grand déploiement menée par la Malaisie contre le piratage dans les secteurs du logiciel et du cinéma a atteint ses meilleurs résultats depuis son lancement avec la fermeture d'un certain nombre d'usines fabriquant des produits piratés.
- La Malaisie a levé ses restrictions liées à la grippe aviaire contre les importations de volaille et de produits de volaille en provenance du Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès des autorités malaisiennes pour qu'elles lèvent leurs mesures liées à l'ESB sur les importations en provenance du Canada.
- Observer l'ensemble des lois régissant les droits de propriété intellectuelle et leur mise en application.
- Poursuivre le processus de libéralisation des échanges de produits et de services dans le cadre de l'OMC, en particulier dans le secteur bancaire qui présente des débouchés intéressants pour les entreprises canadiennes. Aucun permis bancaire n'a été émis à une banque étrangère depuis plus de 20 ans, et les banques étrangères actuelles sont aux prises avec de nombreuses restrictions qui les empêchent d'étendre leur gamme de services bancaires de détail.
- Continuer de faire pression pour que se poursuive la réforme de la gouvernance des entreprises et du système judiciaire, dont l'absence constitue un obstacle non tarifaire au commerce et à l'investissement canadien.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Malaisie a suspendu temporairement l'importation de bovins vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Malaisie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la

reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

La Malaisie a levé la suspension temporaire des importations de volaille et de produits avicoles le 29 octobre 2004. Toutefois, la suspension des importations de gibier à plumes demeure en vigueur et rien n'indique quand elle sera levée. Le Canada continuera d'exercer des pressions pour l'élimination de ces restrictions. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Services financiers

Le secteur malaisien des services financiers est assez bien développé et emploie des spécialistes compétents dans la plupart des domaines. Même si le système financier est jugé restrictif, des signes encourageants tendent à montrer que le gouvernement adopte peu à peu une politique plus libérale. Le Plan directeur pour le secteur financier adopté par le gouvernement de Malaisie vise avant tout à renforcer le secteur avant de l'ouvrir, à moyen terme, à la concurrence étrangère. Ce plan porte sur une période de 10 ans, jusqu'en 2010. Grâce au Plan directeur des marchés financiers publié par la Commission des valeurs mobilières (autorité malaisienne de réglementation et de développement du secteur des valeurs mobilières et des contrats à terme), le gouvernement dispose d'un cadre détaillé pour le développement des marchés financiers dans les dix années à venir.

Secteur bancaire

En matière de services bancaires commerciaux, 14 banques étrangères sont installées en Malaisie avec environ 140 succursales. Les 51 institutions bancaires nationales ont été regroupées en 10 groupes bancaires seulement, et il est fort probable que de nouvelles fusions aient lieu. Les 10 banques issues du regroupement sont : Maybank, Alliance Bank, Bumiputra-Commerce Bank, Affin Bank, Public Bank, Southern Bank, RHB-Utama Bank, EON Bank, Arab-Malaysian Bank et Hong Leong Bank. Les banques étrangères concentrent environ 25 % de l'actif bancaire total. Les banques d'investissement, qui œuvrent dans un segment dominé par les banques américaines, sont assujetties à des restrictions plus contraignantes que

les banques commerciales. La Banque de Nouvelle-Écosse, seule banque canadienne représentée en Malaisie, a une succursale à Kuala Lumpur et propose une vaste gamme de produits bancaires.

Assurance

Le marché de l'assurance en Malaisie est toujours sévèrement réglementé. Toutefois, le plan directeur du secteur financier prévoit son ouverture à la concurrence étrangère, ce qui ne sera le cas que lorsque les acteurs nationaux de l'assurance se seront entièrement regroupés (de 64 à 15 assureurs nationaux d'ici 2010) et qu'ils seront prêts, selon des normes établies par le gouvernement, à se mesurer à la concurrence internationale. Les compagnies d'assurances étrangères, comme les compagnies nationales, bénéficient déjà de certaines mesures de libéralisation, notamment la levée des restrictions sur la sous-traitance et l'emploi d'expatriés, et d'une relation commerciale plus souple avec la Bank Negara, Banque centrale de Malaisie. Les 14 compagnies d'assurances étrangères déjà actives en Malaisie détiennent environ 40 % de la valeur nette et 50 % de l'actif du marché. Elles dominent le marché de l'assurance-vie, qui affiche une forte croissance. L'assureur canadien Manuvie sera représenté sur ce marché grâce à l'acquisition de l'actif mondial de John Hancock.

Services bancaires et financiers islamiques

La Malaisie se veut un centre de services bancaires et financiers islamiques. Elle dispose déjà d'un vaste système doté d'une Commission des services financiers islamiques qui établit des normes et harmonise les pratiques en vigueur, et d'un Conseil charia centralisé à la Bank Negara. Le secteur des services bancaires islamiques concentre un peu moins de 10 % de l'actif total du secteur bancaire, mais le gouvernement vise à augmenter ce chiffre à 20 % d'ici 2010.

Contrôles sélectifs des mouvements de capitaux

Les contrôles sélectifs des mouvements de capitaux mis en vigueur le 1^{er} septembre 1998 ont depuis été modifiés à plusieurs occasions. Les seules mesures qui demeurent en vigueur depuis mai 2001 sont celles qui visent à empêcher le commerce international du ringgit, et en particulier les opérations en contrepartie. Parmi ces mesures figurent les restrictions régissant les emprunts en ringgit, les virements entre comptes en ringgit et comptes en devises étrangères,

et les montants de devises étrangères que l'on peut introduire dans le pays. Malgré les pourparlers actuellement en cours sur les mérites de cette politique, le ringgit reste lié au dollar américain, dans un rapport de 3,8 pour 1.

Des initiatives visant à accroître la participation internationale dans le marché financier malaisien ont été dévoilées dans le budget de 2005. Cinq courtiers en valeurs mobilières étrangers et cinq gestionnaires de fonds mondiaux obtiendront de nouveaux permis qui leur permettront d'établir des installations leur appartenant à cent pour cent en Malaisie. Les cinq courtiers en valeurs mobilières étrangers pourront aussi faire l'acquisition de maisons de courtage agréées existantes dans certaines conditions. Les limitations sur la propriété étrangère des sociétés d'investissement en capital de risque et des entreprises de courtage à terme seront aussi levées complètement. L'emploi des travailleurs étrangers sera également libéralisé.

Philippines

Aperçu

Dans une décision, prise le 1^{er} décembre 2004, qui fera jurisprudence et qui aura un profond retentissement, la Cour suprême des Philippines a déclaré que la Loi sur les mines de 1995 des Philippines respectait la constitution, ce qui annulait une décision contraire promulguée 11 mois plus tôt seulement. La décision fera jurisprudence parce que la Cour suprême a déclaré sans équivoque qu'elle tiendra compte du bien-être économique du pays quand elle devra statuer sur les questions d'importance nationale et de constitutionnalité. La décision aura un profond retentissement parce que, même si elle n'est pas finale et n'est pas encore exécutoire, elle montre sans équivoque que les Philippines font de nouveau bon accueil à l'investissement étranger à long terme, et protégeront cet investissement, dans le secteur minier, mais aussi dans les autres principaux secteurs d'extraction, dont celui du pétrole et du gaz naturel.

La décision n'a pas épargné aux Philippines une révision à la baisse de la cote de crédit quelques jours plus tard seulement, ni la possibilité réelle d'une autre révision à la baisse subséquente. Toutefois, elle a ranimé l'optimisme dans une économie autrement déterminée par la consommation. L'économie philippine demeure alimentée par des envois de devises étrangères provenant de Philippines à

l'étranger de l'ordre de 8 à 21 milliards de dollars par année selon les estimations et par une population croissante de 84 millions d'habitants. Les Philippines sont toujours en mesure de soutenir la concurrence sur le marché mondial des services, mais la consternation au sujet de l'état d'avancement de la réforme budgétaire, le manque d'infrastructure, les prix énergétiques élevés, la corruption persistante, les barrières institutionnelles, les taux d'épargne bas, l'incapacité des sources de financement locales à combler l'écart actuel entre l'épargne et l'investissement et l'indécision qui semble caractériser le gouvernement continuent de nuire à la compétitivité de leurs entreprises. L'improbabilité que les Philippines adoptent des mesures de réforme fiscale clés avant la fin de l'année, à l'exception peut-être d'une mesure diluée, ne fait qu'ajouter à la réalité que les Philippines demeurent de plus en plus exposées à perdre du terrain sur leurs voisins dans la région.

En raison de la décision du 1^{er} décembre 2004 concernant la Loi sur les mines, les Philippines sont mieux placées pour se réorienter vers une croissance économique déterminée par l'investissement. Toutefois, le taux de croissance de son PIB a été de 6,1 % en 2004, et une cible de croissance a été fixée pour 2005 entre 5,3 % et 6,3 %.

Il est à noter qu'en 2004, les Philippines ont affiché leur premier excédent commercial depuis des années, les exportations philippines ayant augmenté de 9,3 % et les importations de 7,5 %. En fait, les Philippines continuent d'afficher des balances commerciales positives avec le Japon, les États-Unis et la Chine. Toutefois, leurs voisins de l'ANASE ont affiché en moyenne des augmentations des exportations de 18 % avec la reprise de la demande mondiale en 2004, tandis que les Philippines n'ont pas encore exploité leur plein potentiel. Comme la demande mondiale devrait ralentir en 2005, les Philippines auront encore du mal à atteindre le taux de croissance de 10 % fixé pour leurs exportations cette année.

Depuis son arrivée au pouvoir, la nouvelle administration a proposé une série de mesures de réforme dans les domaines du budget, de l'énergie et des banques. Parallèlement, les Philippines maintiennent leur approche minimaliste à l'égard des initiatives de libéralisation du commerce. Par exemple, comme le régime tarifaire harmonisé de l'ANASE presse de l'intérieur de la région les Philippines de libéraliser leur approche, les réflexes protectionnistes des Philippines vont sans doute faire que le gouvernement s'en tiendra à ses engagements minimums en matière de libéralisation du commerce multilatéral.

Même s'il demeure particulièrement sensible aux importations des produits agricoles, notamment de porc, de poulet et de légumes, le gouvernement demeure engagé à accorder un traitement spécial et différencié aux pays en développement.

En 2004, les exportations de marchandises du Canada vers les Philippines ont atteint 417 millions de dollars (ce qui représente une augmentation de 10 % par rapport à l'année précédente). Les principales exportations sont le blé, le minerai, les scories et les cendres, le bois, la machinerie, les engins mécaniques et les engrais. Les Philippines continuent d'avoir une balance commerciale positive avec le Canada; les importations canadiennes ont été évaluées à 955 millions de dollars en 2004. Comme les Philippines sont résolument engagées à avoir un secteur minier de classe mondiale, en commençant par les quelque 23 projets miniers sur des réserves prouvées qu'elles ont ouverts à la participation étrangère en régime de partenariat, le potentiel d'investissement imminent et la vente connexe de matériel et de services pourraient changer la relation commerciale en 2005.

L'investissement direct canadien cumulatif aux Philippines était évalué à environ 400 millions de dollars en 2003. Les investisseurs canadiens les plus importants aux Philippines demeurent la compagnie d'assurances Sun Life et la Financière Manuvie, qui arrivent respectivement au deuxième et au quatrième rang des compagnies d'assurances au pays. Les plus récents investisseurs sont Celestica, Nucomm International et Royal Ventures.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Les Philippines ont levé l'interdiction liée à la grippe aviaire qu'elles imposaient sur les importations de volaille en provenance de la Colombie-Britannique le 13 septembre 2004 par ordre de la Note de service n° 32 du Bureau de l'industrie des produits animaux.
- Les Philippines ont levé l'interdiction liée à l'ESB qu'elles imposaient sur les importations de langues et de tripes de bovins le 25 juin 2004 par ordre de la Note de service n° 19 du ministère de l'Agriculture, aux mêmes conditions que celles imposées à la viande de bœuf et de bison désossée du Canada. En janvier 2005, les Philippines ont réintroduit l'interdiction.
- Un protocole d'importation et un système de certification des exportations de produits laitiers destinés à l'alimentation des animaux de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) acceptable pour les

deux parties ont été négociés avec les autorités philippines, conformément à la lettre d'acceptation émise par le directeur du Bureau de l'industrie des produits animaux, M. Jose Molina, datée du 9 juin 2004.

- Le Canada a renégocié avec les Philippines le protocole d'importation sur la semence de sanglier canadien. L'acceptation par les Philippines du certificat d'exportation révisé émis par l'AGIA sur la semence de sanglier est contenue dans la note sur la certification issue du Bureau de l'industrie des produits animaux le 4 juin 2004.
- Les points qui demeuraient en suspens dans le protocole philippin d'importation des pommes de terre de semence canadiennes ont été réglés, conformément à une lettre du directeur du Bureau de l'industrie des produits animaux datée du 20 février 2004.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Surveiller de près tout retour éventuel des exigences en matière d'inspection incluses dans la Note de service n° 7 ou l'adoption de règlements entièrement nouveaux comme ceux déposés dans l'Ordonnance administrative n° 39, assurant ainsi un accès continu au marché philippin pour la viande et les produits de viande certifiés par l'ACIA.
- Chercher à renouveler l'accès au marché pour le bœuf et autres abats de bœuf comestibles issus de bovins.
- Comme les Philippines ont l'intention de chercher à prolonger le traitement spécial qu'elles accordent au riz en vertu de l'annexe 5 de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture, essayer d'accroître le plus possible l'accès au marché et d'obtenir des concessions spéciales, telles qu'une réduction des droits de douane applicables au porc.
- Veiller à ce que la mise en œuvre intégrale des règlements administratifs pris par le ministère de l'Agriculture en conformité avec le Protocole de Carthagène n'imposent pas de contraintes déraisonnables aux exportations canadiennes vers les Philippines de produits agroalimentaires canadiens issus de la biotechnologie moderne.
- Continuer de promouvoir les avantages d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de ses responsabilités à l'égard de la société.

- Veiller à la transparence et à l'application régulière de la loi en ce qui concerne le climat d'investissement et continuer de faire des pressions pour assurer l'application régulière de la loi dans un certain nombre de projets d'investissement précis.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

En novembre 2003, les Philippines ont décidé de redonner accès au bœuf désossé, aux tripes et aux langues provenant de bovins canadiens de moins de 30 mois. Cependant, en janvier 2005, les Philippines ont réintroduit des restrictions à la suite de nouveaux cas d'ESB déclarés au Canada. Le Canada continue de promouvoir la reprise du commerce en se fondant sur des données scientifiques pour tous les produits du bœuf, par exemple le bœuf avec os et autres abats issus de bovins de plus ou de moins de 30 mois. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

En septembre 2004, les Philippines ont levé les restrictions liées à la grippe aviaire sur les importations de produits de volaille en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Négociations sur le prolongement du traitement spécial accordé au riz par les Philippines en vertu de l'annexe 5 de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture

Le Canada continue de chercher en priorité à conclure un accord avec les Philippines concernant les droits de douane qu'elles imposent sur le contingent de riz quand le traitement spécial qu'elles accordent au riz prendra fin en 2004. Si aucun accord sur cette question ne peut être conclu, le Canada pourrait chercher à obtenir des concessions « additionnelles et acceptables » en échange. Une suggestion serait de demander une réduction du taux intra-contingent des droits de douane applicables au porc, qui passerait de 30 % à 10 %.

AUTRES DOSSIERS

Investissement

Le processus décisionnel gouvernemental peut être complexe et lent. Même si la décision récente de la Cour suprême laisse entendre que le cadre juridique des Philippines pourrait devenir relativement plus prévisible, le climat d'investissement demeure incertain, notamment dans certains secteurs bien précis. L'éventuel investissement canadien dans les infrastructures est ralenti par le processus décisionnel gouvernemental loin d'être prévisible sur les projets de participation de construction-exploitation-transfert et du secteur privé. En particulier, les lois et règlements sur les construction-exploitation-transfert spontanés sont sujets à des interprétations divergentes. Les investisseurs étrangers sont en plus découragés par la limite de 40 % imposée dans certains cas à la participation étrangère, notamment dans le domaine des services d'utilité publique, des médias de masse et des services d'éducation. Il y a aussi des restrictions sur la propriété étrangère des terres. Aux prises avec certains des taux d'électricité les plus élevés, le gouvernement philippin doit essayer d'éviter d'envoyer d'autres signaux négatifs aux investisseurs étrangers en mettant en doute le caractère sacré des contrats des investisseurs étrangers et déterminer en même temps quelle est la meilleure façon de composer avec les contrats qui pourraient aller à l'encontre de l'intérêt national. La réaction initiale des investisseurs étrangers a été d'applaudir la décision récente de la Cour suprême qui déclare conformes à la constitution toutes les dispositions de la Loi sur les mines de 1995 qui permettent la participation directe des sociétés étrangères dans l'exploration, la mise en valeur et l'utilisation des ressources minérales du pays. Néanmoins, le souvenir de l'annulation antérieure par la Cour suprême du contrat de construction d'un nouveau terminal de classe mondiale à l'Aéroport international de Manille, qui demeure construit mais fermé, reste bien vivant, entre autres choses. L'investissement étranger dans certains secteurs, comme les centres d'appels, la fabrication et les services financiers, s'est révélé moins problématique.

Secteur minier

De l'avis de plusieurs, les Philippines possèdent certains des plus gros gisements minéraux du monde. Les géologues estiment que les minéraux (dont l'or, le cuivre et la chromite) totalisent une superficie terrestre d'environ 9 millions d'hectares. En 2003 seulement, l'industrie a

enregistré des recettes d'exportation de l'ordre de 519 millions de dollars américains, issues de permis miniers qui ne couvrent que 1 % de la superficie du pays.

Le Plan d'action du gouvernement dans le domaine des minéraux (le MAP) vise à revitaliser l'industrie en encourageant l'extraction minière responsable fondée sur les principes du développement durable. Le gouvernement philippin prévoit que les investissements miniers pourraient atteindre 4,36 milliards de dollars américains et rapporter 2,23 milliards de dollars américains par année au cours des 10 années à venir quand toutes les réformes proposées dans le cadre du MAP auront été mises en œuvre.

La décision majoritaire prise par la Cour suprême le 1^{er} décembre 2004 statue que les règles et les règlements d'exécution de la Loi sur les mines de 1995 élaborés par le ministère de l'Environnement et des Ressources naturelles (le DENR) et que l'Accord d'assistance technique et financière conclu en 1995 entre le gouvernement philippin et la Western Mining Corporation Philippines (WMCP) n'enfreignent pas la constitution. Depuis cette décision, l'industrie nationale, par l'entremise de la Chambre des mines des Philippines, a entrepris une série d'initiatives ciblées visant à rappeler aux investisseurs étrangers la richesse des ressources dont est doté le pays. Un autre signe de la promotion vigoureuse de l'investissement minier fondée sur des engagements précis en matière d'environnement et de responsabilité sociale pris par le Président a été la nomination avant cette décision d'un secrétaire du DENR plus favorable au secteur minier et du premier sous-secrétaire des Mines de l'histoire du pays. Le secrétaire du DENR est en train d'évaluer en ce moment quels moyens il pourrait prendre pour accroître la capacité administrative de son ministère dans les régions et de s'employer avec d'autres collègues au gouvernement à clarifier les questions ayant une importance pour le Conseil national des peuples indigènes, notamment les revendications territoriales ancestrales. Une autre question en suspens est le rôle des administrations municipales, notamment leur capacité d'adopter des lois qui font obstacle aux activités minières légitimes. En même temps, l'opposition de la société civile et de certains groupes religieux au développement minier demeure vive. Les investisseurs canadiens ont commencé à surveiller les nouvelles politiques et les nouvelles initiatives du gouvernement philippin visant à dynamiser l'industrie minière philippine.

Singapour

Aperçu

Avec un des régimes de commerce et d'investissement les plus ouverts et les plus transparents au monde, Singapour présente peu d'obstacles pour les exportateurs canadiens de biens et de services. Seulement six lignes de produits sont assujetties à des droits de douane (le stout, le porter, la bière, l'ale et deux produits samsu). Singapour est un fervent défenseur du système commercial multilatéral, mais a également conclu plusieurs ALE (au niveau tant régional que bilatéral) et cherche activement à en conclure de nombreux autres pour libéraliser et faciliter encore plus le commerce et l'investissement avec ses principaux partenaires commerciaux.

Constituant déjà le premier centre des transports et des services financiers de la région, Singapour continue de promouvoir le développement des principales industries du savoir, dont la biotechnologie et les sciences de la vie, les technologies de l'information et des communications, les médias, le génie électronique et la mécanique de précision, les services professionnels et les services d'éducation. Ces secteurs offrent des possibilités de commerce et d'investissement croissantes aux entreprises canadiennes.

En 2004, les exportations canadiennes de marchandises vers Singapour ont été évaluées à 614 millions de dollars, une augmentation de 38 % par rapport à 2003. Les marchandises importées de Singapour ont atteint une valeur de 977 millions de dollars en 2004, ce qui représente une baisse de 6 % par rapport à l'année précédente. Le commerce bilatéral des services entre les deux pays a également continué de croître pour s'établir à 1,12 milliard de dollars en 2004.

En octobre 2001, le Canada et Singapour ont entrepris des négociations en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange. Depuis, les deux pays ont tenu six rondes intensives de négociations portant sur un vaste éventail de sujets, allant du commerce des produits aux télécommunications, en passant par les procédures douanières, la facilitation du commerce, les services financiers, l'investissement, les marchés publics et la concurrence. Le Canada tente également de mettre en place des mécanismes parallèles de coopération dans les secteurs de l'emploi et de l'environnement avec Singapour. Des progrès importants ont été réalisés jusqu'ici. Toutefois, on

en est rendu à d'importants points délicats dans les négociations, et il faut maintenant les régler. Une fois conclu, l'accord commercial devrait faciliter les activités d'exportation et d'investissement des sociétés canadiennes à Singapour.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Les autorités demeurent engagées officiellement à conclure un accord de libre-échange qui aplanirait les divergences qui subsistent.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement de Singapour pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB et à la grippe aviaire imposées sur les importations en provenance du Canada.
- Mettre tout en œuvre pour résoudre les questions en suspens dans le cadre des négociations de l'Accord de libre-échange bilatéral Canada–Singapour et obtenir un niveau approprié d'accès aux marchés et de protection pour les services et l'investissement canadiens à Singapour.
- Continuer d'encourager les discussions au sujet des questions non réglées, dans le but de conclure un accord sur le transport aérien, après consultation entre les compagnies aériennes des deux pays ou la conclusion du processus de révision de la politique canadienne en matière de transport aérien.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), Singapour a suspendu l'importation de bœuf canadien. Singapour considère les États-Unis et le Canada comme un seul marché intégré et, par conséquent, tant que des mesures n'auront pas été prises pour reprendre les exportations de bœuf en provenance des États-Unis, le Canada ne devrait pas faire de progrès en ce qui concerne l'interdiction actuelle. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris Singapour, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Les restrictions sur les exportations de produits avicoles canadiens vivants et crus vers Singapour demeurent en vigueur depuis l'écllosion de la grippe aviaire en Colombie-Britannique. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris Singapour, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. Les autorités singapouriennes examinent en ce moment la demande de lever cette interdiction. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Investissement

Le gouvernement de Singapour ne ménage pas ses efforts pour attirer l'investissement étranger et offre diverses incitations (surtout des exemptions fiscales) pour attirer l'investissement étranger, notamment dans ses principaux secteurs cibles (voir ci-dessus). Il n'y a pas de restrictions sur l'investissement étranger dans le secteur manufacturier; toutefois, il existe des limitations sur la propriété étrangère dans le secteur de la radiodiffusion et des journaux et dans certaines entreprises liées au gouvernement de Singapour.

L'investissement direct canadien à Singapour est considérable (il était évalué à 3,7 milliards de dollars en 2003), ce qui fait de Singapour la troisième destination en importance des investissements canadiens en Asie. Ces investissements servent en majeure partie à mettre sur pied des bureaux régionaux dans les secteurs des transactions bancaires et des assurances, des technologies de l'information et des communications, de l'aérospatiale, du tourisme et de la vente au détail. L'investissement direct de Singapour au Canada a diminué légèrement pour s'établir à 75 millions de dollars en 2003.

Thaïlande

Aperçu

La performance économique de la Thaïlande demeure impressionnante, avec un taux de croissance du PIB de 6,1 % en 2004. Bien que la Thaïlande soit toujours aux prises avec certains problèmes liés en bonne partie à la précarité de son secteur financier, les perspectives demeurent

favorables, particulièrement si de nouvelles réformes sont introduites. Le gouvernement a annoncé des grands projets d'infrastructure qui contribueront à la croissance économique, mais aussi à la croissance des importations au cours des six prochaines années s'ils sont mis en œuvre comme prévu.

La Thaïlande est l'un des plus importants marchés d'exportation du Canada en Asie du Sud-Est. Entre 1999 et 2004, les exportations canadiennes de marchandises vers la Thaïlande ont augmenté de 61 % pour atteindre 514 millions de dollars. Pour cette même période, les importations canadiennes en provenance de ce pays ont augmenté 34 %, pour atteindre un record 2 milliards de dollars. Le stock d'investissement canadien en Thaïlande était évalué à plus de 923 millions de dollars en 2003. La croissance soutenue en Thaïlande, surtout dans le secteur de la consommation, peut présenter des possibilités pour les entreprises canadiennes qui investissent dans le pays ou qui y exportent, même si l'environnement commercial demeure assez difficile. La moins grande vulnérabilité de la Thaïlande aux chocs financiers signifie que les investisseurs risquent moins d'être pris dans une dévaluation comme celle qui a eu lieu en 1997. En fait, l'appréciation du baht a amélioré la confiance.

La Thaïlande continue de mettre tout en œuvre pour conclure des accords de libre-échange régionaux et bilatéraux avec un certain nombre de pays. Elle a déjà convenu de certains points dans des accords commerciaux, quoique parfois d'une portée limitée, avec l'Australie, le Bahreïn, la Chine, l'Inde et le Pérou. Elle a entamé des négociations en vue d'un ALE avec les États-Unis, le Japon et la Nouvelle-Zélande.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

■ En août 2004, la Commission nationale des télécommunications a été établie dans le cadre de l'engagement de lever les obstacles au commerce dans le secteur des télécommunications avant 2006 pris par la Thaïlande dans le cadre de l'OMC. La Commission nationale des télécommunications est un organisme d'État de réglementation indépendant, dont les fonctions et les responsabilités incluent les éléments suivants : définir la politique et établir le Plan directeur sur les services de télécommunications, prescrire les caractéristiques et les catégories des services de télécommunications, émettre les permis d'utilisation du spectre de fréquences dans les services de télécommunications et régler cette

utilisation, et réglementer les activités des entreprises de télécommunications et émettre les permis d'exploitation pour ces activités.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès des autorités thaïlandaises pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB sur les importations en provenance du Canada.
- Continuer de faire pression pour obtenir une réduction plus importante des droits de douane visant les pois secs afin qu'ils se situent à 5 %, un taux comparable à ceux imposés aux autres produits fourragers.
- Suivre de près les lois sur la propriété intellectuelle de même que leur application.
- Se tenir au fait de l'élaboration de la législation sur les délits informatiques, la protection des renseignements personnels, l'infrastructure nationale d'information et les transferts électroniques de fonds, en attente d'approbation.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Thaïlande a interdit l'importation de bovins vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les embryons, le suif et les abats. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Thaïlande, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 9 février 2005, la Thaïlande a levé l'interdiction des importations de volaille et de produits avicoles en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Il faut toutefois que l'accès aux marchés pour les services soit libéralisé davantage en Thaïlande. Dans les récentes négociations multilatérales de l'AGCS à l'OMC, le Canada a demandé à la Thaïlande de s'engager à libéraliser son marché des services. Les intérêts du Canada dans cette demande de libéralisation se trouvent principalement dans les secteurs des services financiers, des services professionnels et du mouvement des personnes physiques.

Vietnam

Aperçu

Les exportations canadiennes de marchandises vers le Vietnam ont totalisé 110 millions de dollars en 2004, ce qui représente une augmentation annuelle de 28 %, tandis que les importations de produits vietnamiens au Canada ont totalisé 450 millions de dollars. L'endettement du Vietnam connaît également un accroissement lié au développement des infrastructures. Le Fonds monétaire international est cependant d'avis que les indicateurs économiques de base sont satisfaisants. Par ailleurs, le Vietnam dépend d'une aide extérieure importante.

La réforme économique constitue toujours la principale priorité du Vietnam. À cette fin, le Vietnam s'efforce de jouer un rôle accru dans le système commercial international. Il tente activement d'accéder à l'OMC, ce qui pourrait arriver dès 2005. Le pays a déposé en 2004 ses offres révisées concernant l'accès aux marchés des biens et des services, et les négociations en vue de l'accession du Vietnam à l'OMC devraient s'accélérer en 2005. Le Vietnam a récemment fait d'autres progrès dans les négociations concernant son accession, qui incluent notamment la conclusion d'un accord bilatéral avec l'Union européenne. L'accession du Vietnam à l'OMC devrait donner plus de poids aux réformes économiques entreprises dans ce pays et procurer un cadre plus ouvert, plus stable et plus prévisible pour les commerçants et les investisseurs canadiens. Le Canada appuie la démarche du Vietnam pour accéder à l'OMC, notamment en lui offrant une aide technique. Le Canada finance également le Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a

pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Vietnam) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation.

Le Vietnam reconnaît qu'il est essentiel d'attirer l'investissement étranger afin de stimuler les possibilités économiques. Pour ce faire, le Vietnam tente d'entreprendre une réforme de ses systèmes économique, juridique et judiciaire afin d'être encore plus intéressant comme destination des investissements. Les pays donateurs, dont le Canada, ont pressé le Vietnam d'accélérer l'actionnarisation des sociétés d'État (achat d'actions par les employés) et de faire disparaître les obstacles à la concurrence contre le secteur privé (en favorisant notamment l'accès aux secteurs financier et foncier), mais, comme on peut le comprendre, le gouvernement vietnamien progresse lentement dans ce dossier.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Le gouvernement vietnamien a continué de montrer des signes de son engagement à l'égard de l'accession accélérée de son pays à l'OMC. Le Canada et le Vietnam ont eu entre eux des négociations bilatérales fructueuses qui ont aidé les deux parties à mieux comprendre la position de l'autre. Toutefois, les négociations doivent se poursuivre.
- Le Canada s'est aussi efforcé d'aider le Vietnam dans le processus d'accession en lui offrant une assistance technique liée au commerce et en l'aidant à renforcer ses capacités à cet égard. En outre, le Canada finance le Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Vietnam) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation.
- Le Canada a aussi inclus un représentant du ministère des Finances du Vietnam dans un Atelier de l'APEC sur le renforcement des capacités à l'égard de l'OMC qu'il a organisé et qui a eu lieu à Santiago, au Chili.
- Le gouvernement vietnamien continue d'entreprendre des réformes clés, y compris dans le secteur financier et sur le plan du développement du secteur privé. Les entreprises canadiennes profiteront de l'amélioration des conditions commerciales, mais le niveau de développement du Vietnam demeure largement inférieur à la moyenne régionale.

- Le Vietnam a levé ses restrictions liées à la grippe aviaire contre les importations de volaille et de produits de volaille en provenance du Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Faire pression afin d'obtenir pour les produits et services canadiens un traitement amélioré dans le cadre des négociations bilatérales avec le Vietnam.
- Soutenir les efforts multilatéraux déployés au sein de l'OMC pour aider le Vietnam à élaborer une politique commerciale uniforme, transparente et ouverte.
- Continuer de jouer un rôle actif, par l'intermédiaire de forums et de programmes bilatéraux comme l'APEC (dont la rencontre annuelle aura lieu au Vietnam en 2006), dans la mise en place d'un programme de renforcement des capacités visant à l'aider à élaborer et à mettre en œuvre une politique commerciale et économique.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités vietnamiennes pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB encore en vigueur sur les importations en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, le Vietnam a imposé une interdiction temporaire d'importer des ruminants vivants, de la viande et des produits de la viande en provenance du Canada, y compris le sperme et les embryons. En septembre de la même année, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autorités vietnamiennes se sont entendues sur des certificats de santé concernant le sperme et les embryons bovins, et les échanges ont pu reprendre. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Vietnam, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges d'animaux vivants et de produits du bœuf en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

En décembre 2004, le Vietnam a accepté de reprendre les échanges commerciaux de volaille et de produits avicoles en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Brunei Darussalam

Aperçu

Le Brunei est un pays stable sur le plan politique et riche sur le plan économique. Son économie est dominée par l'industrie pétrolière et gazière, qui représente 50 % du PIB et entre 75 % et 90 % des recettes gouvernementales.

Le gouvernement est conscient qu'il dépend trop des réserves pétrolières limitées. Depuis 2000, il a pris diverses mesures pour renforcer et diversifier l'économie, qui ont consisté entre autres à promouvoir les petites et moyennes entreprises nationales, à encourager une plus grande participation nationale et étrangère à l'économie, à développer des industries en aval, à encourager le développement d'industries des services, comme l'écotourisme et les services financiers, et à revoir les politiques de l'éducation.

Le gouvernement a très souvent souligné le rôle de moteur de croissance de l'économie que le secteur privé doit jouer, mais la culture entrepreneuriale fait toujours défaut chez les Brunéiens, dont 75 % sont employés par le gouvernement.

Il existe quelques obstacles au commerce, comme la lenteur du processus décisionnel au sein des hauts fonctionnaires, la nécessité de faire appel à des partenaires locaux pour soumissionner pour les marchés publics et les coûts de main-d'œuvre élevés qui nuisent à la compétitivité. Ces dernières années, le gouvernement a aussi introduit des règlements halal stricts (les lois islamiques exigent que l'abattage des animaux se fasse d'une façon prescrite) sans compter la prohibition de l'alcool. Toutes ces mesures ont limité les importations alimentaires et accru les coûts.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

■ Le Canada a fait des percées très intéressantes dans le secteur de l'éducation. Des universités canadiennes ont gagné du terrain dans ce secteur en dispensant une formation à des étudiants et à des responsables civils brunéiens de nombreux domaines. Toutefois, les Brunéiens se tournent encore vers le Royaume-Uni pour l'éducation et la formation.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

■ Continuer d'appuyer les initiatives de renforcement des capacités au sens large et, en particulier, dans les domaines suivants : saine gouvernance, éducation, cybergouvernement, défense et environnement.

Cambodge

Aperçu

L'économie du Cambodge est plutôt ouverte et axée sur le marché. Des réformes gouvernementales sont en cours, et les exportateurs canadiens ne se heurtent pas à des obstacles importants pour accéder au marché de ce pays. Le produit intérieur brut (PIB) a diminué régulièrement pour s'établir à 5,3 % en 2003, et on s'attend à ce que le PIB réel diminue encore en 2005 du fait que les projections pour le Cambodge sont fondées sur l'expiration du système américain de contingentement dans le domaine des vêtements — qui a été le moteur de la croissance du pays ces dernières années.

Pour réussir au Cambodge, il est essentiel d'avoir l'appui de partenaires sur place, étant donné qu'il existe des obstacles informels au commerce. En 2004, les exportations canadiennes de marchandises vers le Cambodge ont totalisé 1,6 million de dollars, alors que les importations de marchandises en provenance de ce pays ont atteint 140 millions de dollars grâce au protocole d'entente sur l'accès au marché signé en janvier 2004.

Les États membres de l'OMC ont approuvé l'accession du Cambodge en septembre 2003, ce qui en fait l'un des deux premiers pays les moins avancés (avec le Népal) à y accéder depuis sa création en 1995. Le Canada a appuyé

la démarche du Cambodge pour accéder à l'OMC, en lui offrant une aide technique. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Cambodge) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation.

De plus, le gouvernement du Cambodge a mis en place sa stratégie en matière de politiques commerciales favorables aux pauvres. Il est en effet l'un des trois pays qui participent à un projet-pilote qui s'inscrit dans un cadre intégré et qui est appuyé par six grandes organisations internationales : le Fonds monétaire international, la Commission du commerce international des États-Unis, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, le Programme des Nations Unies pour le développement, la Banque mondiale et l'OMC.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Accession du Cambodge à l'OMC et ratification de la loi.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans les projets financés par des institutions financières internationales et dans les secteurs présentant de l'intérêt, comme ceux des technologies de l'information et des communications, des produits agroalimentaires et de l'énergie.
- Continuer de faire pression pour que progresse la réforme de la gouvernance des entreprises et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et à l'investissement canadien.

Inde

Aperçu

L'économie indienne a connu de profondes transformations depuis 1991, année qui marque la mise en œuvre dans ce pays d'un programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et de l'investissement. Le processus de réforme économique se poursuit. Les

dernières restrictions quantitatives ont été abolies en avril 2001, et le secteur des assurances a été ouvert à l'investissement privé et étranger. Aussi, de nouveaux secteurs tels que le vêtement, le cuir, le jouet et la chaussure ont été autorisés à produire à grande échelle. La poursuite de la libéralisation du compte de capital, de l'investissement étranger direct et des règles concernant l'investissement institutionnel étranger va bon train. De plus, des projets de loi ayant pour but de réformer notamment la réglementation de la faillite, de la concurrence, de la retraite et du travail sont actuellement envisagés.

Le commerce bilatéral de marchandises entre Canada et l'Inde pour 2004 a atteint près de 2,5 milliards de dollars, avec une balance commerciale positive de 701 millions de dollars en faveur de l'Inde. Parmi les principales exportations du Canada vers ce pays, notons : les produits de papier, les légumes, les engrais, les équipements électrique et la pâte à papier.

Le stock d'investissement direct canadien en Inde est relativement modeste, mais a augmenté pour passer de 183 millions de dollars en 2002 à 184 millions de dollars en 2003.

L'investissement direct indien au Canada a atteint 62 millions de dollars en 2003. L'ouverture de plusieurs centres de conception de logiciels au Canada par d'importantes entreprises de technologie de l'information indiennes et les investissements réalisés par des grandes banques indiennes présentent le Canada comme une destination de choix pour les investisseurs étrangers. Les liens bilatéraux grandissants entre l'Inde et le Canada en ce qui concerne les échanges et l'investissement ont été facilités par un certain nombre d'associations de gens d'affaires, notamment par la Confédération des industries indiennes, la Fédération indienne des chambres de commerce et d'industrie, le Conseil de commerce Canada-Inde et la Chambre de commerce Canada-Inde.

L'Inde constitue un important marché potentiel pour presque tous les types de biens, de services et de technologies. La classe moyenne indienne est en expansion et compte déjà environ 300 millions de personnes intéressées à acquérir des nouveaux produits provenant de partout dans le monde, ce qui représente de nombreux débouchés commerciaux et possibilités d'investissement, particulièrement dans les domaines où le Canada est traditionnellement fort, comme les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'agroalimentaire, le génie et le

matériel électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz, l'exploitation minière, les technologies de l'environnement, les services bancaires, les assurances et l'éducation.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Le Canada a réussi à conclure un accord provisoire avec le gouvernement indien qui a permis aux exportations canadiennes de légumineuses de continuer sans qu'elles soient fumigées au bromure de méthyle en attendant la négociation d'une solution plus permanente. En vertu de l'Ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux prise en 2003, l'Inde exige que les légumineuses soient fumigées au bromure de méthyle, une exigence qui a eu un effet très perturbateur sur le commerce des légumineuses.
- Le Canada a conclu un accord avec le gouvernement indien sur un nouveau certificat sanitaire pour le sperme de bovin qui permettra la reprise des exportations canadiennes vers l'Inde. En 1997, l'Inde avait interdit l'importation de sperme de bovin en provenance du Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Continuer de tenter de faire approuver le certificat d'exportation canadien pour le porc.
- Chercher à obtenir une réduction des tarifs imposés aux spiritueux.
- Essayer d'obtenir la suppression permanente de l'obligation de pratiquer une fumigation au bromure de méthyle sur les légumineuses exportées en Inde.
- Continuer d'encourager l'Inde à élever le plafond restreignant l'investissement étranger dans les secteurs des assurances.
- Tâcher de faire modifier l'Ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux prise par l'Inde en 2003 afin de réduire au minimum toute éventuelle incidence négative sur les exportations canadiennes de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agricoles et produits manufacturés

En 2004, les exportations canadiennes de produits agricoles vers l'Inde ont atteint 111 millions de dollars, constituées surtout de légumineuses (pois, pois chiches et lentilles). Les exportateurs canadiens tentent d'obtenir un meilleur accès au marché indien pour certains autres produits agricoles, mais s'inquiètent des exigences à l'importation et des niveaux tarifaires imposés par l'Inde. L'Ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux prise en 2003 a imposé des exigences supplémentaires en matière d'importation qui ont restreint davantage les exportations canadiennes.

L'Inde a une liste négative d'importations qui comprend des articles interdits, réglementés ou soumis à un monopole. Les articles interdits comprennent les animaux et les oiseaux sauvages, le suif ainsi que le gras et l'huile d'origine animale, l'ivoire, le bœuf et les produits du bœuf et la présure. Les articles réglementés comprennent les armes à feu, certains médicaments et les graines de pavot. Il est nécessaire de posséder un permis pour importer certains produits agricoles comme les graines de semence et les produits de l'élevage. Les biens soumis à un monopole sont acheminés à une société commerciale d'État spécialisée dans un produit. Par exemple, la Food Corporation of India est l'organisme responsable de l'importation de la plupart des céréales. Le Canada continuera d'encourager le gouvernement indien à rendre son régime d'importation pleinement conforme aux disciplines de l'OMC.

Semence bovine

En 1997, l'Inde a cessé les importations de semence bovine en provenance du Canada apparemment en raison d'inquiétudes liées au statut du Canada par rapport à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB). En avril 2000, l'Inde a formellement avisé l'OMC de ses conditions d'importation. À la suite de plusieurs interventions techniques et politiques à ce sujet, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a reçu pour considération, en juin 2004, un protocole d'importation préliminaire sur la semence bovine. L'ACIA a fourni une réponse officielle et des commentaires aux autorités indiennes sur la certification proposée le 20 octobre 2004. L'ACIA attends une réponse des autorités indiennes.

Porc

L'Inde ne reconnaît pas le certificat d'exportation du Canada pour le porc parce que la certification ne couvre pas certaines maladies dont le gouvernement exige la déclaration. Le Canada considère que les exigences de l'Inde sont exagérées et continuera de réclamer des changements afin de pouvoir entamer des échanges commerciaux avec l'Inde.

Huile de canola

Le Canada demande un meilleur accès au marché pour l'huile de canola afin de rendre ce produit plus concurrentiel par rapport aux autres huiles alimentaires. Les taux des droits de douane appliqués par l'Inde aux huiles alimentaires varient beaucoup actuellement. Par exemple, les importations d'huile d'olive sont assujetties à un taux de 45 %, tandis que les importations d'huile de canola sont frappées d'un taux de 85 %. Le Canada continuera d'intervenir auprès des autorités indiennes pour qu'elles veillent à ce que les importations d'huile de canola ne soient pas traitées de façon moins favorable que les importations des autres huiles alimentaires.

Spiritueux

L'Inde consomme près de 75 millions de caisses de spiritueux, mais seulement 1 % de cette quantité est importé. En effet, les producteurs nationaux sont puissants et ont réussi à exercer des pressions sur le gouvernement afin qu'il restreigne les importations au minimum. On s'attend à ce que le taux de douane de base de l'Inde chute de 210 % à 150 % d'ici cinq ans, conformément aux obligations de l'Inde envers l'OMC. Ce taux restera de beaucoup supérieur à celui d'autres pays en développement comme la Chine. Après l'élimination des limites quantitatives, le gouvernement indien a imposé un « droit de douane spécial additionnel » aux importations de spiritueux qui varie de 20 % à 150 %, selon le prix au débarquement. Comme les États indiens imposent également leurs propres droits, le taux réel de droits sur les importations de spiritueux se situe entre 400 % et 700 %. Le Canada tente de faire diminuer ces tarifs.

Légumineuses

En vertu de l'Ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux de 2003, la fumigation des légumineuses au bromure de méthyle à 28 degrés Celsius est obligatoire avant d'autoriser leur entrée sur le sol indien. Le bromure de méthyle est une substance qui appauvrit la couche d'ozone et dont l'utilisation doit progressivement et prochainement être supprimée. Par ailleurs, les conditions climatiques au Canada ne permettent pas d'exercer une fumigation à une telle température durant l'hiver. Le Canada continuera d'intervenir auprès des autorités pour qu'elles suppriment cette condition ou la remplacent par des mesures moins perturbatrices. Les importations continuent en vertu d'un accord intérimaire qui restera valide jusqu'au 30 juin 2005. Le Canada continuera d'exercer des pressions sur les autorités indiennes pour résoudre cette question afin de permettre l'importation sans entrave de légumineuses.

AUTRES DOSSIERS

Investissement

L'investissement étranger direct (IED) est maintenant autorisé dans tous les secteurs, à l'exception des secteurs suivants : armes et munitions, énergie atomique, chemins de fer, charbon et lignite, extraction de minerai, de magnésium, de chrome, de soufre, de gypse, d'or, de diamant, de cuivre et de zinc. Les règles relatives aux plafonds et aux processus d'approbation de l'IED ont progressivement été assouplies. Ainsi, dans la grande majorité des secteurs, la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital est maintenant approuvée automatiquement. Toutefois, un nombre décroissant de secteurs comme les assurances (26 %), la défense (26 %), les services bancaires (74 %) et les télécommunications (49 %) ont conservé des plafonds en ce qui a trait à l'IED et, dans certains cas, il est nécessaire d'obtenir l'approbation du Conseil de la promotion de l'investissement étranger, qui relève du ministère des Finances. Élu en mai 2004, le gouvernement actuel a indiqué qu'il augmenterait les plafonds en ce qui a trait à l'IED dans le secteur des assurances (49 %), de l'aviation civile (49 %) et des télécommunications (74 %). Le Canada continuera d'encourager le gouvernement indien à mettre en œuvre ces propositions et à élever encore plus ces plafonds.

Pakistan

Aperçu

Le Pakistan continue d'afficher une bonne performance économique. En 2004, le PIB devrait croître de 6,4 %, ce qui dépasse le taux de 5,3 % qui était visé et le taux de croissance de 5,1 % atteint en 2003. Le gouvernement du président Pervez Moucharraf a lancé un vaste programme de stabilisation macroéconomique, en plus de procéder à des réformes dans les secteurs de l'économie et de la gouvernance. Les effets positifs de ces initiatives se font déjà sentir, comme en témoignent la réduction de la dette intérieure et extérieure, la diminution du déficit financier, l'augmentation de l'excédent courant et les réserves de devises étrangères. Les agences internationales d'évaluation de la solvabilité ont également pris note de cette situation et haussé la cote de crédit du pays pour une deuxième année de suite. En 2004, le Pakistan est revenu avec succès sur le marché financier international avec une émission euro-obligataire bien accueillie de 500 millions de dollars américains. De plus, les réformes économiques réalisées au Pakistan ont permis au gouvernement pakistanais de mettre fin au programme de prêts qu'il avait avec le Fonds monétaire international.

La stabilité en Asie du Sud a été encouragée en 2004 par l'amorce d'un dialogue sérieux entre l'Inde et le Pakistan. La signature de l'Accord de libre-échange sud-asiatique en janvier 2004 est aussi un signe bien accueilli d'un accroissement des échanges dans la région.

Des pressions inflationnistes ont commencé à apparaître en 2004. La Banque mondiale prévoit un taux d'inflation de 8 % en 2004 comparativement à 3,1 % en 2003. Ces pressions traduisent des hausses des prix des aliments et la transmission dans une certaine mesure de l'escalade marquée des prix mondiaux du pétrole. Parmi les autres facteurs qui menacent le maintien des progrès économiques au Pakistan, mentionnons la médiocrité des indicateurs de développement humain et la nécessité d'améliorer la sécurité et la primauté du droit.

Le commerce des marchandises entre le Canada et le Pakistan s'est élevé à 594 millions de dollars en 2004, soit 349 millions de dollars d'exportations canadiennes et 245 millions de dollars d'importations. Le montant des exportations canadiennes est probablement beaucoup plus élevé lorsqu'on tient compte des transbordements effectués

aux États-Unis et dans des ports régionaux, comme Dubaï et Singapour. De plus, les services sont exclus de ces chiffres, et la présence du Canada dans le secteur pakistanais des services est importante.

La composition de nos exportations a beaucoup changé en 2004. Le canola a été notre principale exportation vers le Pakistan en 2003 mais, en raison des conditions météorologiques au Canada, le même niveau n'a pas été atteint en 2004. Les produits aérospatiaux ont été notre principale exportation cette année, suivent, entre autres, les légumineuses, le charbon, les pâtes et papiers et le matériel de fabrication industrielle. Les textiles et les vêtements représentent les principaux produits que nous importons du Pakistan.

Conscients des avantages de l'Accord de libre-échange nord-américain, les entrepreneurs pakistanais commencent à s'intéresser au Canada, à la fois comme une destination d'affaires et une destination d'investissement. Parmi les initiatives envisagées, mentionnons des propositions d'investissement concernant des usines de textiles, de produits pharmaceutiques et de pièces automobiles et des établissements de services financiers.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2004

- Le gouvernement pakistanais a ratifié la Convention de Cape Town. Cet accord établit un cadre juridique international pour la mise au point de principes modernes de financement reposant sur l'actif et le crédit bail, dans le but de protéger l'équipement de grande valeur, comme les aéronefs et les moteurs d'aéronef. La ratification de cet accord devrait aider à ouvrir davantage les portes du marché pakistanais de l'aérospatiale à l'industrie canadienne.
- Le secteur des télécommunications du Pakistan a été le principal bénéficiaire de l'investissement étranger direct au pays en 2004. Les investisseurs nationaux et étrangers ont cherché activement à profiter des occasions d'affaires qui se sont présentées dans ce secteur en plein essor depuis que le Pakistan a mis en œuvre une politique de déréglementation dans ce secteur en juillet 2003.
- Dans son budget 2004–2005, le gouvernement pakistanais a introduit un taux de la taxe de vente unique et abandonné les taux de la taxe de vente multiples qu'il percevait sur différents produits importés, autant de mesures qui visent à promouvoir l'investissement national et international.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2005

- Informer régulièrement le ministère de l’Alimentation, de l’Agriculture et du Bétail au sujet de l’initiative prise par le gouvernement du Canada à l’égard de l’ESB.
- Continuer de faire pression sur le gouvernement du Pakistan pour qu’il lève l’interdiction sur les importations de bétail en provenance du Canada.
- Promouvoir l’acceptation des caractéristiques du blé canadien comme étant propres à répondre aux besoins du Pakistan.
- Suivre de près le programme du gouvernement du Pakistan en matière de développement de l’infrastructure.
- Suivre de près le processus d’élaboration des lignes directrices sur la biosécurité pour les OGM, lancé par le gouvernement du Pakistan.

Programme du secteur pétrolier et gazier

Ce projet est financé par l’Agence canadienne de développement international. Il a pour but de renforcer la capacité du ministère du Pétrole et des Ressources naturelles à élaborer, à gérer et à mettre en œuvre des politiques pour le secteur pétrolier et gazier pakistanais. Ce projet, qui en est à sa troisième phase, contribue à la privatisation du secteur pétrolier et gazier pakistanais en créant un environnement favorable à l’investissement étranger dans de nouvelles entreprises aussi bien que dans les entités qui existent déjà.

Investissement

Le Parlement pakistanais a promulgué une disposition qui permet aux contribuables non-résidents d’obtenir des décisions anticipées sur l’interprétation des lois fiscales. En vertu de ce règlement, les autorités fiscales auront obligation de fournir une réponse contraignante à toute demande de non-résidents au sujet du traitement d’activités ou de transactions envisagées au Pakistan et des conséquences de celles-ci. Le Canada suit de près l’application de cette disposition.

Pour aider les banques et les institutions financières de développement qui envisagent de financer des projets d’infrastructure, la Banque d’État du Pakistan a élaboré un Guide sur le financement des projets d’infrastructure. Les lignes directrices contenues dans ce guide favoriseront la participation du secteur privé et le financement de projets d’infrastructure.

MOYEN-ORIENT

Israël

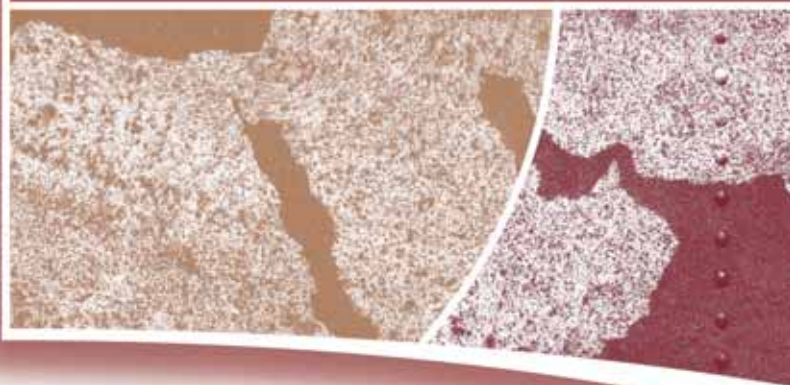
Aperçu

Israël est un pays moderne, dynamique, démocratique et hautement technologique qui compte plus de 6,7 millions d'habitants et dont l'économie demeure robuste malgré les problèmes qui perdurent dans la région. Les indicateurs économiques sont favorables à Israël pour 2004, et c'est essentiellement grâce à la reprise du secteur de la technologie d'avant-garde à l'échelle mondiale. Le gouvernement de l'État d'Israël s'est engagé à contenir la croissance du secteur public, à raviver son programme de privatisation et à fixer des objectifs budgétaires réalistes. Il met en œuvre un nombre croissant de grands projets d'infrastructure, auxquels peuvent soumissionner les entreprises étrangères. Israël se tourne de plus en plus vers l'Europe et les marchés émergents tels que la Chine et l'Inde.

Le climat des affaires et les débouchés commerciaux en Israël se comparent à ceux des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Le PIB par habitant étant équivalent en Israël à celui des autres membres de l'OCDE, la revue *The Economist* a projeté pour 2004 une croissance qui met ce pays au quatrième rang (derrière Singapour, Taïwan et Hong Kong) de 29 marchés émergents.

La main-d'œuvre israélienne est multilingue et très instruite, et près de 20 % de la population active détient un diplôme universitaire. Israël compte plus de médecins, de scientifiques et d'ingénieurs par habitant que tout autre pays. Ces trente dernières années, Israël a transformé ses assises et ses activités économiques pour mieux tirer parti de son capital intellectuel et a ainsi délaissé les secteurs traditionnels au profit des services et de la production de produits de valeur supérieure pour son secteur de la technologie de pointe, qui est l'un des plus concurrentiels au monde. Ce secteur contribue pour plus de 17 % des exportations israéliennes.

8 Ouverture sur d'autres marchés importants



Israël est également bien coté par les organisations non gouvernementales (ONG) dont l'indice de liberté économique de 2004 classe Israël comme une économie « essentiellement ouverte » aux forces du marché. Israël s'est le plus démarqué sur les plans de ses politiques monétaire et commerciale, et de ses politiques en matière d'investissement étranger, de droits de propriété et de prix et salaires. Il a obtenu une cote moyenne sur les plans de l'intervention gouvernementale, de la réglementation, des affaires bancaires et des finances, tandis que l'aspect du fardeau fiscal a été considéré comme celui qui nécessitait le plus d'améliorations.

Les principes économiques préconisés par le gouvernement sont axés sur le marché et l'ouverture à l'économie mondiale. Cette orientation est évidente dans les réformes économiques profondes, les mesures visant à attirer l'investissement étranger et la négociation d'accords de libre-échange avec de nombreux pays, dont le Canada (Accord de libre-échange entre le Canada et Israël – ALECI, 1997). Les investisseurs étrangers voient d'un bon œil qu'Israël ait conclu des

conventions de double imposition avec le Canada, les États-Unis, la plupart des pays d'Europe de l'Ouest et le Japon, pour ne nommer que ceux-là.

En raison de la conjoncture économique mondiale et des problèmes que pose la sécurité dans la région, l'économie israélienne n'a crû que de 1 % en 2003. La détérioration de la situation sur le plan de la sécurité a surtout eu une incidence négative sur les secteurs traditionnels, comme le tourisme, la construction et l'agriculture. Or, même dans ces conditions très difficiles, la nouvelle économie israélienne a tenu bon.

Le regain de la confiance des milieux d'affaires et des consommateurs ainsi que la demande accrue à l'égard des exportations israéliennes ont permis à Israël de réaliser une importante volte-face en 2004. Malgré des signes d'affaiblissement au dernier trimestre, la croissance économique israélienne devrait s'établir à 4,2 % pour 2004. Compte tenu du ralentissement de la croissance économique mondiale, la revue *The Economist* projette une croissance de 3,6 % pour Israël en 2005 (ces prévisions sont supérieures à celles de la Banque d'Israël, laquelle prévoit une croissance de 3,2 %, mais inférieures à celles du ministère des Finances, qui l'établit à 3,8 %).

Commerce bilatéral entre le Canada et Israël et questions économiques

Le Canada et Israël entretiennent des rapports commerciaux solides et leurs échanges de marchandises se sont chiffrés à 1,1 milliard de dollars en 2004 (381 millions de dollars en exportations canadiennes et 697 millions en importations). Le commerce avec Israël a presque doublé depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël en 1997, lequel a aboli à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels des deux pays. Les machines, l'équipement électrique, les pièces d'aéronef, le bois, le papier et l'équipement de télécommunications représentent la majorité de nos exportations vers Israël.

Depuis l'élargissement de la liste de produits couverts par l'ALECI en 2003, Israël accorde maintenant une franchise de douane aux exportations canadiennes de blé, de bleuets surgelés, de flocons de pomme de terre, de farine et de maïs ainsi que de certains légumes surgelés et divers pois et haricots secs. D'autres produits agroalimentaires canadiens bénéficient aussi d'un meilleur accès, notamment les pois chiches, les graines

de l'apiste des Canaries, le bœuf, les aliments pour animaux domestiques et les pommes de terre frites. Ces mesures permettront à plusieurs produits d'exportation canadiens de reconquérir des parts de marché perdues au profit des États-Unis et de l'Union européenne.

Israël est également une importante destination des exportations canadiennes de services, estimées à 196 millions de dollars en 2002. Les entreprises canadiennes ont en outre réussi à former des partenariats dans les secteurs des technologies de l'information, de la biotechnologie et de la construction.

Accès au marché – Résultats obtenus en 2004

- Le 1^{er} septembre 2004, Israël a levé toutes les restrictions liées à la grippe aviaire visant les produits de volaille canadiens.
- En octobre 2004, l'Accord relatif au transport aérien a élargi les droits d'accès et d'escale durant la saison hivernale aux transporteurs Air Canada et El Al Airlines.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Veiller à ce que l'ALECI, élargi en 2003 pour comprendre une gamme plus vaste de produits agricoles, offre aux exportations canadiennes les meilleures conditions possibles d'accès au marché israélien.
- Conformément à l'ALECI, le Canada et Israël poursuivront leurs pourparlers en vue de libéraliser davantage le commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires.
- Négocier une modification de l'ALECI qui permettrait d'harmoniser l'accord à la classification internationale du Système harmonisé.
- L'Agence spatiale canadienne a entrepris de négocier avec l'Agence spatiale israélienne un protocole d'entente qui profitera aux deux pays et qui permettra à une mission de l'industrie spatiale canadienne de se rendre en Israël au cours de l'année.
- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement d'Israël pour qu'il supprime les mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) imposées sur les importations en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Israël a interdit l'importation de bovins, de viande, de produits de viande, d'aliments pour animaux, de farines et d'autres produits issus de bovins qui proviennent de pays où ont été diagnostiqués des cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), dont le Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris Israël, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 16 mars 2004, Israël a imposé des mesures liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille en provenance du Canada. Le 1^{er} septembre 2004, Israël a retiré ses restrictions à l'encontre de la volaille en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Cisjordanie et bande de Gaza

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord-cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale, signé en 1999, jette les bases d'une relation commerciale fondée sur le libre-échange. En plus d'abolir les droits de douane, l'Accord-cadre vise à améliorer l'accès aux marchés et à assouplir les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché. L'accord ne prévoit aucune disposition relative aux services. La législation palestinienne stipule qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du processus de paix au Moyen-Orient peut influencer sur le mouvement des produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza. Depuis le début de la dernière intifada, en 2000, l'activité économique a ralenti considérablement. Toutefois, la demande de produits et de services est refoulée en Cisjordanie et à

Gaza. Si la situation s'améliore à la suite des élections de janvier 2005 et de la relance du processus de paix au Moyen-Orient, les entreprises canadiennes qui souhaitent pénétrer ou revenir dans ce marché pourront profiter d'occasions intéressantes.

Égypte

Aperçu

L'un des plus grands et des plus influents pays du monde arabe, l'Égypte jouit d'une situation géostratégique unique et joue un rôle clé dans la région. Elle représente un marché de 72 millions d'habitants et constitue une plaque tournante pour les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique par l'intermédiaire du Marché commun de l'Afrique australe et orientale (COMESA). Il existe d'excellentes occasions de coopération entre le Canada et l'Égypte sur un large éventail de produits et de services dans des secteurs tels que l'agriculture, la sylviculture, l'éducation, l'environnement, la santé, les technologies de pointe, les télécommunications, le pétrole et le gaz, les transports et les infrastructures.

Le nouveau premier ministre et le nouveau conseil des ministres de l'Égypte ont entrepris d'instaurer des réformes économiques qui devraient donner à l'économie l'élan dont elle a tant besoin. La nouvelle équipe ministérielle responsable des affaires économiques a annoncé en septembre 2004 la mise en œuvre de plusieurs grandes réformes économiques qui s'attaqueront à des problèmes qui préoccupent le pays depuis longtemps : réforme des régimes bancaire et financier, réduction radicale de droits de douane et restructuration du régime douanier, et rétablissement du programme de privatisation depuis longtemps mis de côté.

La nouvelle loi unifiée sur les banques (Unified Banking Law) de juin 2003, qui définit les moyens de revitaliser le secteur, semble sur le point d'entrer en vigueur. Aux termes de cette loi, les banques devront maintenant respecter de nouvelles exigences minimales de capitalisation établies à 500 millions de livres égyptiennes (80 millions de dollars), ce qui écartera de nombreuses petites institutions. Le gouvernement

entend fusionner six des petites banques à des banques d'État plus grandes, et ensuite restructurer en profondeur leurs opérations. Des capitaux seront injectés aux banques en fonction du rendement. La réforme du régime douanier aura pour effet d'éliminer certaines des dépenses et difficultés liées à l'importation et à l'exportation, et des mesures concrètes ont déjà été prises en ce sens, soit la réduction radicale des redevances et droits de douane. Le taux de droit moyen est passé de 14,6 % à 9 %, et le nombre d'échelons tarifaires est passé de 27 à 6. Les produits assujettis à des droits de douane sont passés de 13 000 à 6 000. Le programme de privatisation sera ravivé et aucun produit ou secteur ne sera plus considéré comme « stratégique » et devant rester sous le contrôle du gouvernement.

L'Égypte est le 45^e marché d'exportation de marchandises du Canada dans le monde et le 5^e au Moyen-Orient; selon Agriculture et Agroalimentaire Canada, elle fait partie des cinq premiers marchés émergents à l'échelle mondiale. Elle est aussi le 54^e fournisseur d'importation du Canada en importance. De 2001 à 2003, des facteurs externes (attentats du 11 septembre, guerre en Iraq et tensions permanentes dans la région du Moyen-Orient) et la stagnation de l'économie ont nui à nos échanges bilatéraux. Quoi qu'il en soit, en 2003, les exportations canadiennes de marchandise destinées à l'Égypte se sont élevées à 232 millions de dollars. En 2004, elles ont atteint 200 millions de dollars, une baisse de 13 % par rapport à 2002 en dépit d'une grave dévaluation de la livre égyptienne (42 %).

Les principales exportations canadiennes à destination de l'Égypte sont le papier, les aéronefs, le charbon, la machinerie, la pâte de bois, les produits laitiers, les produits pharmaceutiques, les minerais, les matières plastiques, les légumes et les grains et céréales. Ces trois dernières années ont été très favorables aux ventes canadiennes de blé, de lentilles et d'aéronefs, à l'investissement dans le secteur des hydrocarbures et aux nombreux projets réalisés dans le secteur de l'éducation (niveaux primaire et secondaire, instituts techniques, protocole d'entente signé en octobre 2003 en vue de la création d'une université canadienne). Les produits qui ont le plus contribué à la croissance des exportations en 2003 sont les céréales (surtout le blé), les produits de papier et certains combustibles fossiles (charbon).

Les importations canadiennes de marchandises en provenance de l'Égypte se sont chiffrées à 116,8 millions de dollars en 2003, soit plus du double du résultat obtenu en 2002, et elles ont atteint 199,4 millions de dollars en 2004. Les produits qui ont le plus contribué à cette croissance en 2004 sont les produits du fer, les produits de carbone et les produits du pétrole. Le Canada importe d'Égypte des produits du fer, des produits de carbone, des huiles minérales, des engrais et des vêtements. L'investissement canadien en Égypte, qui se concentre surtout dans le secteur des hydrocarbures, est évalué à quelque 37 millions de dollars.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- L'Égypte a autorisé l'importation de canola.
- L'Égypte a autorisé deux entreprises canadiennes à mener des activités d'exploration gazière et pétrolière dans le sud du pays; elles étaient les premières entreprises étrangères à recevoir cette autorisation, ouvrant de ce fait le marché à de petites et moyennes entreprises pétrolières canadiennes.
- Le Canada a organisé le Salon Educ-Canada afin de promouvoir les programmes d'enseignement canadiens au Moyen-Orient et en Afrique du Nord et le savoir-faire du Canada dans le domaine, en créant une image de marque (EDUC-CANADA).
- Le conseil des ministres égyptien a donné son approbation finale au projet de création de la nouvelle université canadienne Al-Ahram qui ouvrira ses portes en septembre 2005.
- L'Institut de technologie du Nord de l'Alberta (NAIT) a obtenu des autorités locales l'autorisation d'acquiescer le statut légal requis pour agir à titre d'institut de formation en pipeline.
- SCHL International a obtenu un contrat de la Taamir Mortgage Company (première société de crédit hypothécaire) pour dresser son plan d'affaires. L'expérience que la SCHL a acquise aussi bien au Canada qu'à l'étranger est très précieuse pour l'Égypte qui poursuit la mise en œuvre de sa nouvelle loi sur les hypothèques et met au point son régime de financement à l'habitation. Ce contrat

devrait être le premier d'une série d'ententes visant à aider les organes de réglementation et les établissements de crédit hypothécaire de l'Égypte.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Obtenir l'accès au marché d'exportation du bœuf halal.
- Expédier l'huile de canola en Égypte en vrac.
- Améliorer les ventes de blé.
- Raviver les exportations de bois vers l'Égypte.
- Profiter de l'essor actuel du secteur des hydrocarbures pour promouvoir la collaboration bilatérale au sein de l'industrie pétrochimique.
- Promouvoir les capacités du secteur canadien des technologies de l'information et des communications et encourager les entreprises canadiennes à tirer parti de l'ambitieux projet national égyptien, qui vise aussi les services postaux, pour acquérir une part du marché.
- Suivre de près plusieurs projets en vue de créer une deuxième École internationale du Canada en Égypte qui offrira le programme d'études de la Colombie-Britannique.
- Promouvoir les capacités canadiennes et le renforcement des capacités dans le secteur du droit des hypothèques.
- Obtenir du ministère égyptien de l'Éducation supérieure un permis d'exploitation d'une école technique canadienne (Collège universitaire de Cap-Breton).
- Obtenir un permis pour exploiter l'université canadienne Al-Ahram, fruit de la concertation des efforts du *Al-Ahram Establishment* (le quotidien arabe à plus fort tirage du Moyen-Orient) et de l'Association des universités et collèges du Canada (AUCC). L'approbation du conseil des ministres a déjà été obtenue, mais le décret présidentiel se fait attendre.
- Le Canada continue ses interventions afin de lever les mesures égyptiennes liées à l'ESB sur les importations en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, l'Égypte a interdit l'importation de bovins vivants et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Égypte, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Le Canada est l'un des principaux défenseurs de la politique de libéralisation de l'Égypte. Il a encouragé les investissements étrangers directs en Égypte, contribué au renforcement des capacités en transférant des technologies de transition, du savoir-faire et de la formation, et a encouragé l'Égypte à adopter des politiques plus transparentes. Ces mesures assureront l'essor constant du secteur privé égyptien et de l'économie globale. Elles encourageront l'Égypte à redoubler d'efforts pour bâtir une économie diversifiée, ouverte aux échanges internationaux et aux investissements étrangers.

République arabe syrienne

Aperçu

De nombreux changements et événements majeurs ont marqué l'économie syrienne en 2004. La population a maintenu un rythme de croissance dynamique de 2,4 % à 2,8 % et comprendra bientôt 18 millions d'habitants. Toutefois, cette population jeune et toujours plus grande est aux prises avec un problème de chômage. En effet, quelque 250 000 jeunes s'ajoutent à la population active chaque année, mais l'économie n'a pu créer que 130 000 nouveaux emplois tout au plus.

L'économie syrienne s'est légèrement remise de la stagnation du PIB, qui a crû de 2,3 % en 2004, comparativement à 0,6 % l'année précédente. La stagnation de 2003 est essentiellement attribuable à la diminution des échanges avec l'Iraq qu'ont occasionnée l'invasion américaine de ce pays et l'agitation incessante que connaît la région. Tout indique que le PIB ne s'élèvera pas beaucoup plus qu'en 2004 au cours des prochaines années.

Depuis mai 2004, le pays a été frappé par des sanctions commerciales prises par les États-Unis en application de leur loi sur la responsabilité de la Syrie et sur la restitution de la souveraineté du Liban (*Syria Accountability and Lebanon Sovereignty Restoration Act – SALS A*). Ces sanctions ont occasionné le ralentissement de certains secteurs syriens tels que l'équipement de traitement du pétrole et du gaz qui s'approvisionnait jusque-là presque exclusivement auprès des fabricants américains.

Malgré le fléchissement continu de la production, le pétrole a continué de dominer l'économie, en partie en raison de la hausse des cours du pétrole durant la seconde moitié de l'année, qui a contribué à stimuler les recettes gouvernementales et le solde courant.

Le gouvernement a continué — quoique timidement — à mettre en œuvre d'autres réformes politiques et économiques destinées à réduire le contrôle de l'État sur l'économie et à encourager l'investissement privé et étranger. Ces efforts commencent à porter fruit dans certains secteurs. Par exemple, en 2001, le gouvernement a modifié sa législation sur les banques pour autoriser la participation d'intérêts étrangers dans la création de banques privées. En 2004, quatre banques (trois libanaises et une jordanienne) ont été créées en partenariat avec des investisseurs syriens. Ces banques sont également autorisées à rapatrier des réserves en devises étrangères. Ces premières démarches sont positives, mais la Syrie a encore beaucoup à faire avant de prétendre que son système bancaire est entièrement intégré au système financier international. De plus, les consommateurs ne disposent de pratiquement aucune facilité d'épargne et de crédit et les nouvelles entreprises commerciales ne peuvent pas compter sur le financement bancaire.

Le pays a signé un accord d'association avec l'Union européenne qui devrait lui permettre d'accéder à une éventuelle zone de libre-échange euro-méditerranéenne; toutefois, la date de la mise en œuvre intégrale dépendra de la progression des réformes du gouvernement. En adoptant cette loi décisive, l'union européenne a dégagé d'autres fonds de développement qui seront injectés à des grands projets d'amélioration de l'infrastructure.

Depuis qu'elle est partie à l'Accord de libre-échange de la Ligue arabe, la Syrie a abaissé les droits tarifaires qu'elle imposait à ses partenaires commerciaux arabes et compte les éliminer complètement d'ici 2006.

La Syrie a déposé sa demande d'adhésion à l'OMC en 2004 et se prépare maintenant à ce que de nombreux observateurs prévoient comme un long processus.

Plus récemment, le gouvernement a commencé l'année en adoptant la première modification majeure depuis 1973 à la Loi sur le commerce et les contrats (*Trade and Contract Law 195*). Pour les entreprises étrangères, cette loi a ceci d'important qu'elle fixe le cautionnement à 5 % de la valeur du marché et la garantie de bonne exécution à 10 % du marché. De nouvelles dispositions précisent clairement que les cautionnements doivent être libérés immédiatement dans le cas du rejet ou du retrait d'une soumission et que le cautionnement doit être converti en garantie de bonne exécution aussitôt que la soumission est retenue.

Les principales exportations de la Syrie en 2003 (dernière année pour laquelle des statistiques complètes sont disponibles) ont totalisé quelque 5,1 milliards de dollars américains et elles étaient constituées de pétrole brut, de produits pétroliers, de fruits et légumes, de fibre de coton, de vêtements, de viande et d'animaux vivants ainsi que de blé. Les cinq premières destinations étaient l'Allemagne, l'Italie, les Émirats arabes unis, le Liban et la Turquie. Les importations en 2003 se sont élevées à 4,8 milliards de dollars américains et étaient constituées de machines et de matériel de transport, de matériel d'énergie électrique, d'aliments et de bétail, de métaux et de produits métalliques, de produits chimiques, de matières plastiques, de fil et de papier. Les cinq premiers pays fournisseurs étaient l'Allemagne, l'Italie, la Chine, la France et la Turquie.

Les exportations canadiennes de marchandise à destination de la Syrie en 2004 se sont élevées à plus de 41 millions de dollars canadiens, plaçant la Syrie au 82^e rang des destinations des exportations canadiennes de marchandise à l'échelle mondiale et au 14^e rang des destinations dans la région. Depuis 2000, nos exportations vers la Syrie ont plus que triplé. Il faut signaler que ces chiffres ne reflètent que les exportations de marchandises et ne tiennent pas compte des résultats au chapitre des services techniques, des transferts de technologies, de l'investissement dans l'exploration pétrolière et gazière ni des accords de partage de la production, qui représentent globalement des sommes considérables.

En 2004, les importations canadiennes en provenance de la Syrie se sont élevées à plus de 24 millions de dollars canadiens, faisant de la Syrie la 97^e source en importance des importations canadiennes de marchandises dans le monde et la 10^e dans la région. Les importations en provenance de la Syrie ont enregistré des fluctuations extrêmes, variant entre des creux de 2,4 millions de dollars canadiens en 1999 à des crêtes de 96,9 millions en 2003.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- Le ministère syrien de l'Agriculture a accepté de modérer ses restrictions à l'importation de pommes de terre de semence; cela a donné lieu à la commande d'une étude de faisabilité à la société Canadian Agro Sustainability Partnership (CASP) et a accru les possibilités à long terme de création de coentreprises dans le domaine.
- Pénétration accrue du marché des pâtes et papiers dont l'adjudication de plusieurs contrats d'importance majeure à des fabricants canadiens de papier.
- Libéralisation des règles régissant l'entrée des entreprises étrangères sur le marché et rationalisation des formalités relatives à la délivrance de permis d'exploration et d'exploitation pétrolières et gazières. En conséquence de ces changements, plusieurs entreprises canadiennes ont pu obtenir de nouveaux droits d'exploration et conclure des accords de partage de la production et des contrats de restauration des champs pétrolifères.
- Pénétration accrue du marché dans le secteur des biens industriels par des entreprises canadiennes, notamment la vente à des entreprises syriennes

d'une usine complète de bardage d'aluminium, pour un montant de 12 millions de dollars canadiens.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Continuer de rassembler et de fournir des renseignements commerciaux sur les secteurs où la concurrence a été considérablement réduite ou éliminée par suite du retrait des entreprises américaines et poursuivre la campagne d'information des représentants de l'industrie syrienne sur la possibilité de se procurer des produits canadiens de substitution de qualité.
- Collaborer avec les entreprises canadiennes pour mieux comprendre les restrictions américaines relatives au contenu qui pourraient être visées par les sanctions américaines.
- Collaborer avec les entreprises canadiennes qui se trouvent dans des situations de force majeure sur le marché syrien en raison des sanctions américaines.
- Continuer de rassembler des renseignements commerciaux sur l'avancement des réformes du secteur bancaire ainsi que sur les nouveaux débouchés qui en découlent pour les services de consultation, les fournisseurs de logiciels, les fournisseurs d'équipements et les services financiers.
- Continuer de recueillir des renseignements commerciaux sur les projets faisant l'objet d'appels d'offres dans le secteur agricole et mettre les établissements canadiens en contact avec leurs équivalents syriens afin de favoriser l'application et le transfert des technologies et des normes canadiennes au secteur agricole syrien (machines agricoles et technologie de transformation des aliments en particulier). Il convient de noter que la plupart des produits alimentaires et aliments en conserve sont actuellement visés par des restrictions et des interdictions.
- Continuer de soutenir les intérêts des consortiums canadiens dans le processus d'adjudication de contrats de plusieurs projets d'infrastructures énergétiques planifiés et à évaluer les occasions d'affaires futures.
- Continuer d'aider les entreprises canadiennes à profiter des occasions d'affaires et de projets dans le secteur des technologies de l'information et des communications (TIC).

- Continuer de rassembler des renseignements commerciaux sur les besoins de formation technique dans un certain nombre de secteurs, dont celui des hydrocarbures.
- Continuer les interventions auprès des autorités syriennes afin d'obtenir le retrait des mesures liées à l'ESB sur les importations en provenance du Canada.
- Le Canada va continuer d'intervenir auprès de la Syrie afin qu'elle retire ses restrictions liées à la grippe aviaire contre le Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Syrie a interdit l'importation de bovins vivants et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Syrie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 23 février 2004, la Syrie a imposé des mesures liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

AUTRES DOSSIERS

Accès au marché iraquien

La Syrie a toujours entretenu des rapports commerciaux étroits avec l'Iraq, en particulier les provinces du Nord. Ces liens commerciaux ainsi que la présence en Syrie de quelque 250 000 réfugiés irakiens pourraient être favorables à l'établissement d'excellents contacts et de partenariats permettant d'exploiter les futures occasions d'affaires en Iraq. Bien que la situation qui prévaut en Iraq sur le plan de la sécurité et que les

relations politiques entre la Syrie et les États-Unis empêchent les Canadiens de prendre part à des projets de reconstruction avec d'éventuels partenaires syriens, les occasions de conclure des contrats avec des entreprises privées croîtront dès que l'Iraq aura retrouvé sa stabilité et élu son propre gouvernement. Les ports du Liban et de la Syrie offrent les points d'accès les plus directs au nord de l'Iraq. Une liaison ferroviaire relie la Syrie et l'Iraq et les pipelines qui ont été fermés depuis l'invasion américaine seront certainement rouverts dans l'avenir, ce qui créera d'autres occasions d'affaires intéressantes. Ces derniers mois, les gouvernements de l'Iraq et de la Syrie ont conclu un certain nombre de marchés, en vue de la fourniture d'électricité et de produits alimentaires notamment.

Jordanie

Aperçu

L'économie de la Jordanie demeure vulnérable aux bouleversements externes sur lesquels le gouvernement n'a aucune prise et elle est fortement tributaire de l'aide internationale. Vers la fin de 2002, la Jordanie a conclu avec le FMI un accord économique et financier pour la période 2002–2004 qui met l'accent sur la poursuite des réformes budgétaire, monétaire et structurelle. Les réformes prescrites par le FMI ciblent l'augmentation de la taxe sur les ventes, l'instauration de procédures efficaces de recouvrement de l'impôt sur le revenu, l'abaissement des droits de douane et la privatisation rapide des institutions publiques. Ces questions sont particulièrement délicates pour le citoyen jordanien et, du fait même, pour le gouvernement jordanien. En dépit des gains financiers qu'ont occasionnés ces programmes et politiques, la principale difficulté est de déterminer l'incidence qu'ils ont eue sur le niveau de vie jordanien et sur les deux grands fléaux que sont la pauvreté et le chômage.

En 2000, la Jordanie a accédé à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) après avoir modifié sa législation et adopté plusieurs lois pour ouvrir son économie; elle a aussi ratifié un accord d'association avec l'Union européenne. En outre, un accord de libre-échange entre la Jordanie et les États-Unis est entré en vigueur en 2002. La Jordanie adhèrera également à l'Accord de libre-échange de la Ligue arabe (AFTA),

qui vise à supprimer les obstacles au commerce et à l'investissement entre les pays arabes. Enfin, la Jordanie a signé des accords commerciaux bilatéraux avec plusieurs pays arabes, notamment l'Algérie, l'Arabie Saoudite, le Bahreïn, Djibouti, l'Égypte, les Émirats arabes unis, l'Iraq, le Koweït, le Liban, la Libye, le Maroc, Oman, le Qatar, le Soudan, la Syrie, la Tunisie, et le Yémen ainsi qu'avec l'Autorité nationale palestinienne.

Les exportations de la Jordanie ont crû de 11,3 % pour s'établir à 4,0 milliards de dollars canadiens en 2003 pendant que ses importations progressaient de 12,8 % pour atteindre 7,4 milliards de dollars la même année; le pays a ainsi enregistré un déficit commercial de 3,4 milliards de dollars. L'essentiel des exportations jordaniennes (produits chimiques, nourriture et animaux vivants et biens manufacturés) est destiné à d'autres pays arabes (928 millions de dollars en 2003), suivis des États-Unis (857 millions de dollars) et de l'Inde (258 millions de dollars).

Les principaux postes d'importation de la Jordanie à l'échelle mondiale sont la machinerie (1,7 milliard de dollars), les biens manufacturés (1,5 milliard de dollars), les produits alimentaires, les combustibles minéraux et les lubrifiants (1,2 milliard de dollars), la nourriture et les animaux vivants (1,15 milliard de dollars), et les produits chimiques (815 millions de dollars). Les importations proviennent des pays arabes (2,1 milliards de dollars en 2003), suivie de l'Union européenne (1,9 milliard de dollars), de la Chine (590 millions de dollars), des États-Unis (505 millions de dollars) et du Japon (259 millions de dollars).

La valeur des exportations canadiennes de marchandises destinées à la Jordanie s'est élevée à 41,6 millions de dollars en 2004, tandis que les importations en provenance de la Jordanie totalisaient 6,7 millions de dollars. Les principales exportations étaient les produits de papier, la machinerie, le bois, les véhicules et la machinerie électrique. Les principales importations étaient les vêtements, les véhicules, les légumes, les produits de beauté, les légumes préparés, les fruits et les noix.

Bien que le revenu disponible du consommateur jordanien ne cesse d'augmenter, le marché reste très sensible aux prix, ce qui rend les produits canadiens peu compétitifs par rapport à des fournisseurs à

meilleur marché. Les autres obstacles sont, entre autres, la taille réduite du marché, sa distance du Canada – qui entraîne des coûts de déplacement et de transport élevés par rapport à la valeur des marchandises vendues –, la concurrence acharnée de sources d'approvisionnement traditionnelles comme l'Europe, les États-Unis, les pays arabes et le Japon, et le manque de connaissances des exportateurs canadiens des coutumes et pratiques d'affaires au Moyen-Orient.

Les relations commerciales bilatérales qu'entretiennent le Canada et la Jordanie ont abouti à une convention de double imposition qui stimulera et facilitera les investissements canadiens en Jordanie.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- Augmentation des ventes de produits alimentaires canadiens à l'Office de secours et de travaux des Nations Unies (UNRWA) pour les réfugiés de Palestine dans le Proche-Orient.
- Pénétration accrue du marché pour les produits de papier canadiens.
- Pénétration accrue du marché pour les institutions d'éducation canadiennes.
- Signature d'un accord entre la Royal Scientific Society (RSS) de la Jordanie et le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) du Canada visant l'adoption et la mise en œuvre de politiques et de technologies de gestion intégrée des eaux usées à l'intention des collectivités isolées de la Jordanie.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'appuyer la croissance des exportations de produits alimentaires transformés, de produits laitiers et de confiseries.
- Fournir des renseignements commerciaux aux fournisseurs d'équipement et de produits de santé vétérinaire afin qu'ils puissent tirer parti d'intéressants débouchés et former des alliances stratégiques visant l'amélioration de l'élevage et la transformation des produits d'élevage, surtout dans le sous-secteur de la volaille.

- Fournir des renseignements commerciaux sur les occasions d'affaires dans la vente de matériel de transport et de machines, la vente ou la location d'aéronefs de passagers, et l'équipement et les services se rapportant aux liaisons ferroviaires.
- Fournir des renseignements commerciaux et un soutien aux entreprises canadiennes sur les occasions d'affaires dans le secteur de l'eau, en particulier sur les contrats anticipés liés à la construction d'un aqueduc amenant de l'eau de la mer Rouge à la mer Morte et de sa canalisation, incluant d'intéressantes possibilités de contrats de construction-possession-exploitation (BOO) et de construction-exploitation-transfert (BOT) des structures requises pour les centrales hydroélectriques et les stations de dessalement.
- Encourager les entreprises canadiennes à assister au Salon GITEC, à Dubaï, le salon de l'informatique, des réseaux et des télécommunications le plus important de la région.
- Suivre les faits nouveaux et les occasions d'affaires qui découleront du programme de privatisation du gouvernement, en particulier dans les secteurs de la production et de la distribution de l'électricité, de l'extraction de phosphates (Jordan Phosphate Mines Company), des télécommunications (Jordan Telecommunications Company), du transport aérien (appareils non essentiels de la Royal Jordanian Airlines), et des services postaux (Jordan Post Company).
- Le Canada continuera d'intervenir auprès de la Jordanie afin qu'elle retire ses restrictions liées à la grippe aviaire contre le Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Jordanie a interdit l'importation de bovins vivants et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Jordanie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande

maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 26 février 2004, la Syrie a imposé des mesures liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

AUTRES DOSSIERS

Accès aux marchés irakiens

La Jordanie est un important point de transit du commerce avec l'Iraq, et principalement le port d'Aqaba. Des relations commerciales de longue date ainsi que la présence d'une grande population de réfugiés irakiens dans le pays pourraient être favorables à l'établissement d'excellents contacts et de partenariats permettant d'exploiter les futures occasions d'affaires en Iraq. Comme la sécurité en Iraq continue de se détériorer, de plus en plus d'entreprises irakiennes s'établissent en Jordanie. La plupart des ONG, les programmes d'aide étrangère, les organismes des Nations unies, l'armée américaine ainsi que des entreprises privées irakiennes composées d'intérêts étrangers ont établi leurs bureaux à Amman, qui est ainsi devenue un lieu de prédilection pour toute entreprise désireuse de récupérer quelques-uns des milliards de dollars promis au titre de l'aide internationale et de la reconstruction de l'Iraq ainsi que pour toute entreprise cherchant à prendre de l'expansion à long terme. Bon nombre des appels d'offres du secteur privé irakien se font en monnaie jordanienne, et les contrats stipulent que la législation et les tribunaux jordaniens seront invoqués en cas de différend.

Iraq

En adoptant la résolution 1483 le 22 mai 2003, le Conseil de sécurité des Nations unies a levé la plupart des sanctions contre l'Iraq, à l'exception de l'embargo sur les armes. Bien que les sanctions de l'ONU ne soient plus en vigueur, le Canada exige des exportateurs qu'ils obtiennent un permis d'exportation pour

la vente de tout produit figurant dans la Liste des marchandises d'exportation contrôlée. Ces exportations font l'objet de contrôles rigoureux en fonction de leur destination finale. Les sociétés qui souhaitent exporter de tels biens doivent communiquer avec la Direction des contrôles à l'exportation de Commerce international Canada. Pour plus d'information, composez le (613) 996-2387.

Les échanges entre le Canada et l'Iraq ont atteint un sommet à un peu plus de 400 millions de dollars en 1989 avant la guerre du Golfe et à une époque où l'Iraq était l'un des principaux marchés d'exportation du Canada au Moyen-Orient. Bien que l'Iraq possède tout le potentiel nécessaire pour redevenir un marché intéressant pour les entreprises canadiennes, des problèmes considérables restent encore à surmonter à moyen et à long termes. Une fois que la situation sera stabilisée au chapitre de la sécurité et que les problèmes de gestion interne seront réglés, les entreprises canadiennes devraient pouvoir participer pleinement et sans entraves à la relance économique à long terme de l'Iraq. Pour l'instant, le meilleur moyen de pénétrer le marché iraquien consiste, pour les entreprises canadiennes, à passer des contrats pour réaliser des projets financés par les États-Unis et des organisations multinationales comme la Banque mondiale et le Programme de développement des Nations Unies et à établir des contacts dans d'autres pays de la région tels que la Turquie, la Jordanie, la Syrie, le Koweït et le Liban.

Une nouvelle politique d'investissement étranger direct a été annoncée pour l'Iraq en septembre 2003 en vertu de laquelle les entreprises pourront appartenir en totalité à des intérêts étrangers dans tous les secteurs, à l'exception des ressources naturelles. Cette politique contient très peu de restrictions à part cette dernière sur les ressources naturelles. Les bénéfices, les dividendes, les redevances et les intérêts pourront être rapatriés en totalité. Il est impossible d'acheter des biens-fonds en Iraq, mais il est en revanche possible de les louer pour une période pouvant aller jusqu'à 40 ans. Les secteurs dont l'infrastructure nécessitera les plus importants investissements en 2005 seront vraisemblablement l'énergie électrique, la production, le raffinage et la distribution de pétrole, et l'épuration de l'eau. Le marché des industries des agrégats de ciment et autres matériaux de construction devrait

également être florissant. Le changement vers une économie davantage axée sur le marché ainsi que l'établissement d'une nouvelle devise, d'un système juridique transparent et d'un climat d'affaires favorable ouvriront les portes de ce marché aux exportateurs canadiens.

Pour le moment, le gouvernement du Canada conseille aux citoyens canadiens de ne pas se rendre en Iraq en raison des problèmes sur le plan de la sécurité.

Iran

Aperçu

Le climat économique et commercial en Iran a été marqué en 2004 par le changement et l'incertitude. Le parlement réformiste sortant avait proposé des changements profonds ainsi que des modifications à la législation et à la réglementation de l'investissement, manifestant ainsi une volonté d'ouvrir les marchés de l'Iran, de privatiser l'économie généralement contrôlée par l'État et de faciliter l'investissement étranger. L'élection d'un parlement conservateur a cependant compromis ces changements positifs. Pour le moment, le débat idéologique sur l'économie se poursuit, d'où la difficulté de prévoir pour quelle orientation optera le gouvernement.

Quant au volume des échanges entre l'Iran et le Canada, les exportations canadiennes à destination de l'Iran ont totalisé plus de 187 millions de dollars en 2004, faisant de l'Iran la 7^e destination en importance des exportations canadiennes au Moyen-Orient et en Afrique du Nord et la 46^e dans le monde. Toutefois, les exportations canadiennes à destination de l'Iran ont diminué de quelque 29,3 % depuis 1998. Les importations canadiennes de marchandises en provenance de l'Iran se sont chiffrées à un peu plus de 77 millions de dollars en 2004, plaçant l'Iran au 8^e huitième rang des fournisseurs du Canada dans la région et au 77^e à l'échelle mondiale. Ce qui représente une hausse de quelque 22 % par rapport à l'année précédente. Dans l'ensemble, depuis 1998, les importations canadiennes en provenance de l'Iran ont chuté de 49,7 %.

Depuis quelques années, l'Iran se classe parmi les plus grands importateurs de blé au monde, sa consommation annuelle atteignant entre 11 et 12 millions de tonnes. Certaines années, notamment durant les trois années de sécheresse de 1998 à 2001, l'Iran a importé jusqu'à 5 ou 6 millions de tonnes de blé. Au cours de cette période, l'Iran était le principal acheteur de blé canadien, avec des importations records de 3,5 millions de tonnes pour la seule campagne agricole de 1999–2000. Cette situation a toutefois changé du tout au tout en 2002, l'Iran ayant produit une quantité de blé jamais atteinte de près de 10 millions de tonnes, une hausse de 80 %, à laquelle est venue s'ajouter en 2003 une augmentation additionnelle de 10 % à 15 %. Cette situation, combinée à une sécheresse de trois ans dans les Prairies canadiennes, s'est traduite par un effondrement des exportations de blé canadien vers l'Iran, qui n'ont totalisé que 140 000 tonnes en 2002 ainsi qu'en 2003. En 2004, la production interne de blé a atteint un nouveau sommet de 13 millions de tonnes, suffisante pour subvenir aux besoins du pays. Cependant, en raison de la mauvaise qualité du blé iranien (très faible valeur protéinique), le gouvernement iranien pourrait devoir importer chaque année et pendant quelques années jusqu'à 1 million de tonnes de blé pour qu'il soit mélangé.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- Exportation et développement Canada et les représentants de la Banque centrale d'Iran et de cinq banques d'État iraniennes ont ratifié une lettre d'intention en vue de l'établissement d'une marge de crédit de 300 millions de dollars américains. Lorsqu'il sera au point, ce mécanisme de financement permettra aux banques iraniennes de financer à moyen terme les projets d'entreprises iraniennes associées à des entreprises canadiennes avec la garantie du gouvernement iranien, ce qui accroîtra considérablement les possibilités d'affaires des exportateurs canadiens en Iran.
- Le taux des droits perçus par l'Iran sur l'huile de canola brute et les graines de canola a été réduit encore pour passer de 5 % à 4 % et est maintenant paritaire aux taux applicables à des huiles importées populaires comme l'huile de soja et l'huile de tournesol.
- En 2004, conformément à sa politique de privatisation, le gouvernement iranien a attribué une deuxième licence d'exploitation du système mondial de téléphonie mobile (Global System for Mobile communications – GSM) au secteur privé iranien.
- Le taux des droits à l'importation des automobiles perçus par l'Iran est passé de 170 % à 130 % en 2004 et devrait être réduit encore pour se situer aux environs de 60 % au cours des cinq prochaines années.
- Un taux fixe d'imposition des sociétés de 25 % a été instauré par le ministre iranien des Finances, ce qui constitue une diminution sensible du taux précédent qui s'élevait à plus de 60 %.
- L'entrée en vigueur d'un visa de 72 heures, délivré aux aéroports et à d'autres points d'entrée en Iran, a facilité l'entrée de gens d'affaires canadiens dans le pays et atténué du coup les obstacles effectifs que créait jusque-là le délai de livraison de plusieurs semaines.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Terminer la révision du protocole sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) actuellement en vigueur entre le Canada et l'Iran et qui assujettit l'importation du bétail à certaines conditions. Cette étape devrait considérablement accroître les possibilités d'exporter des bovins vivants canadiens vers l'Iran.
- Conclure un protocole général entre le ministère iranien de la Santé et l'Agence canadienne d'inspection des aliments qui porterait sur tous les produits alimentaires canadiens ainsi que sur leur fabrication et qui expédiera considérablement les procédures logistiques visant les exportations de produits alimentaires canadiens transformés destinées à l'Iran.
- Poursuivre les discussions en vue de la conclusion d'un accord bilatéral de double imposition entre le Canada et l'Iran afin de rassurer davantage les entreprises canadiennes que le marché iranien intéresse.
- Le Canada continue d'intervenir auprès des autorités iraniennes afin d'obtenir le retrait des mesures restantes liées à l'ESB sur les importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bétail et encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, l'Iran a interdit l'importation de bovins vivants et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Iran, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. Le 29 juillet 2004, l'Iran a confirmé que le bœuf en provenance du Canada devait être désossé, être issu de bovins de moins de 24 mois et suivre les exigences halal. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Bien que le ministère iranien de l'Agriculture ait approuvé en principe l'importation de bovins vivants en Iran, levant ainsi une interdiction qui datait de 12 ans, l'Organisation vétérinaire iranienne n'a signé de protocole avec aucun grand exportateur de bovins vivants comme le Canada et l'Australie.

Aliments transformés

Certains produits alimentaires transformés sont toujours assujettis à des droits de douane élevés, mais des réductions progressives seront appliquées en Iran au cours de la période de dix ans entre 2004 et 2014. Le Canada continuera d'axer ses efforts sur la réduction de ces droits. Les exportateurs canadiens devraient prendre note de ce qui suit :

- les exportateurs doivent avoir un représentant local ou un distributeur en Iran;
- en raison des formalités de dédouanement, il arrive souvent que les cargaisons soient retenues au point d'entrée car les analyses d'échantillons prélevés par les laboratoires de contrôle des aliments et médicaments peuvent prendre jusqu'à trois semaines. Pour surmonter cet obstacle, un représentant ou un distributeur local peut payer le déplacement de deux inspecteurs-hygiénistes pour qu'ils visitent l'usine de fabrication du produit alimentaire transformé dans le pays d'origine et délivrent un permis permanent d'importation de ce produit.

Technologies de l'information et des communications (TIC)

Jusqu'à récemment, Iran Telecom détenait le monopole des services de télécommunications en Iran. Les télécommunications étaient l'un des secteurs les moins développés de l'économie iranienne jusqu'à la fin des années 1980, mais la forte demande à l'égard de technologies modernes a provoqué des changements structurels rapides au cours de la décennie suivante. Les entreprises étrangères ont ainsi pu tirer parti de débouchés aussi bien dans le domaine des technologies conventionnelles que dans celui des technologies nouvelles, et l'essor que l'industrie a connu ces dix dernières années a été sans précédent. Par conséquent, le marché iranien des communications n'est pas seulement le plus grand et le plus important du Moyen-Orient, mais il est aussi un tremplin vers d'autres marchés de la région.

La très jeune population de l'Iran est la raison de la croissance rapide des services Internet, de la forte demande de téléphones cellulaires, de téléavertisseurs, de services de télécommunications, de logiciels et de matériels. En 2004, le gouvernement iranien a annoncé l'adoption de nouveaux règlements sur les dépenses en TIC en vertu desquels tous les ministères sont tenus d'affecter 2 % de leur budget total aux produits et aux services liés à la technologie de l'information. En 2004, l'Iran a affecté 1,1 milliard de dollars américains à l'amélioration de sa connectivité et de son infrastructure Internet et, dans le cadre de son quatrième plan quinquennal de développement, il a affecté un budget de 5 milliards de dollars américains à l'essor de ce secteur florissant.

Aujourd'hui, les TIC sont considérées comme l'un des secteurs affichant la croissance la plus rapide et l'un des plus prometteurs de l'économie iranienne. La demande dont font l'objet les technologies de l'information et les produits et services liés aux télécommunications sur ce marché est de loin supérieure à l'offre, et le gouvernement iranien est obligé de s'approvisionner auprès des entreprises étrangères. Le troisième plan quinquennal de développement (2000–2005) avait favorisé la privatisation du ministère des TIC. Le plus gros contrat de télécommunications mobiles de l'Iran — qui implique le plus grand déploiement de toute l'histoire du GSM — a été accordé en février 2004 lorsque le gouvernement a

délivré un permis d'exploitation du système GSM (deuxième licence d'exploitation) à l'entreprise privée Irancell, formée d'un consortium dirigé par Turkcell de Turquie. L'objectif est d'attribuer quelque 15 millions de numéros de téléphone cellulaire au cours des quatre prochaines années, ce qui devrait représenter des recettes de 25 milliards de dollars pour la prochaine décennie. Appuyés par TeliaSonera et Ericsson, ses principaux partenaires, et le groupe turc Cukurova, le consortium a fait un dépôt en espèces de 300 millions de dollars et un investissement de 1,5 milliard de dollars en vue de mettre en service 2,8 millions de lignes téléphoniques cellulaires en 2004–2005. Toutefois, la nouvelle loi qui vise le projet d'Irancell laisse planer l'incertitude sur le sort de ce projet stratégique de développement économique.

Automobiles

En 2004, ainsi que l'a ratifié le parlement iranien, toutes les entités physiques et morales ainsi que les entreprises étrangères ont été autorisées à importer de nouveaux véhicules et leurs pièces de rechange. Le gouvernement envisage aussi la possibilité d'autoriser les importations de véhicules usagés. L'Iran a ramené ses droits à l'importation des automobiles de 170 % à 130 % en 2004 et devrait les abaisser encore aux environs de 60 % au cours des cinq prochaines années. De plus, conformément à la législation budgétaire iranienne (mars 2003–2004), les constructeurs nationaux d'automobiles sont maintenant tenus de produire des véhicules dotés de systèmes de carburation mixte (essence et gaz naturel) dans une proportion qui corresponde à la capacité totale des stations de gaz afin de réduire la pollution atmosphérique (surtout à Téhéran) et de limiter aussi les importations d'essence, qui représentent des subventions gouvernementales de milliards de dollars. À cette fin, d'ici la fin de l'année iranienne en cours (20 mars 2005), 100 000 véhicules devront être alimentés au gaz et 280 stations d'avitaillement en gaz naturel comprimé seront construites dans 15 villes, ce qui devrait ouvrir d'intéressants débouchés aux entreprises canadiennes du secteur de l'automobile.

Pétrole et gaz

La constitution iranienne interdit la possession légale de champs d'hydrocarbures à toute entreprise étrangère. Par contre, l'établissement de contrats d'achat en retour (CAR) est permis. L'investissement pour un CAR provient de l'entrepreneur. En retour, il reçoit une rémunération sous la forme d'une allocation d'une part de la production. Contrairement aux ententes passées, les derniers CAR comprennent des dispositions punitives en cas de faible rendement, mais il n'existe aucune contrepartie positive si la production du champ devait être supérieure aux prévisions. De plus, la loi sur le pétrole garde toutes les activités de ce secteur sous le contrôle gouvernemental. Même si un plan de restructuration récent a entraîné la privatisation de quelques organismes, les sociétés principales demeurent sous le contrôle de l'État. Finalement, le règlement exigeant que 51% des ressources soient attribuées pour une utilisation iranienne est parfois impossible à appliquer dans ce secteur puisque la compagnie étrangère est souvent la seule à pouvoir fournir le savoir-faire et les technologies nécessaires. Cette contrainte a entraîné dans plusieurs cas des délais, des recours à des méthodes peu éthiques ou le mauvais usage du pouvoir d'achat des partenaires locaux.

Mines

En vertu de la loi iranienne sur les mines, adoptée en 1998, rien ne restreint en principe l'exploration et l'exploitation de minéraux en Iran et tous les genres d'entités — physiques, morales, iraniennes et étrangères — peuvent se livrer à ces activités si elles possèdent les permis et les décrets requis. Il s'agit là d'une amélioration notable par rapport à la loi antérieure qui excluait les entreprises appartenant à des intérêts étrangers. Toutefois, comme l'exploitation des « grandes mines » (une expression ambiguë) n'est toujours autorisée qu'au cas par cas et sous réserve de l'approbation du conseil des ministres, l'entrée sur le marché pose un obstacle effectif aux entreprises étrangères.

Produits pharmaceutiques

En juillet 2004, le Département des aliments et drogues du ministère iranien de la Santé a annoncé que toutes les sociétés pharmaceutiques internationales désireuses de pénétrer sur le marché iranien devaient

désigner un représentant exclusif en Iran. Sont visées les sociétés pharmaceutiques qui exportent déjà leurs produits vers l'Iran par l'intermédiaire de l'Institut Pasteur de l'Iran ou la société du Croissant-Rouge de l'Iran. De plus, le Ministère a fait savoir que les organismes chargés des achats gouvernementaux ne pourront sous peu s'approvisionner en produits pharmaceutiques qu'auprès de sociétés dotées d'un représentant sur le territoire iranien.

Électricité et énergie

En 2004, le gouvernement iranien a réduit les amendes imposées aux financiers prenant part à des ententes de construction-exploitation-transfert (BOT) (visés par la Loi sur la promotion et la protection des investissements étrangers) afin de stimuler la contribution du secteur privé à l'industrie iranienne de l'électricité et d'atténuer le plus possible le risque pour l'investissement étranger. Les fonctionnaires responsables du secteur de l'électricité ont également annoncé que, avec la mise en œuvre du programme de privatisation projeté, de 20 % à 40 % des entreprises qui étaient affiliées au ministère de l'Énergie seraient progressivement cédées au secteur privé.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉ DES SERVICES

Les activités commerciales en Iran sont entravées par la continuelle réticence que manifeste le gouvernement à autoriser l'entrée de gros capitaux étrangers dans le pays. La Loi sur la promotion et la protection des investissements étrangers a eu pour effet d'améliorer le climat de l'investissement étranger, mais l'investissement demeure plafonné en général et, dans la plupart des cas, les entreprises doivent toujours appartenir à des intérêts iraniens. L'investissement du secteur privé demeure assujéti à une bureaucratie excessive, mais le gouvernement promet toujours de redoubler d'efforts pour remédier à ce problème.

Éducation

Il est généralement impossible pour les universités étrangères d'offrir leurs services en Iran en dehors des zones franches, sauf si elles offrent leurs cours ou programmes en collaboration avec une institution locale

et dans le cadre d'une institution locale. Cela étant dit, cette année, une université étrangère s'est vue accorder le privilège de s'établir en Iran en dehors des zones franches. De telles permissions spéciales risquent d'être accordées en plus grand nombre à l'avenir, mais la procédure n'est ni claire ni transparente et il semble qu'elle ne soit pas appelée à le devenir dans un proche avenir.

En 2002, le Canada a admis plus d'étudiants venus d'Iran (500) que de tout autre pays de la région et la majorité d'entre eux étaient inscrits à des programmes universitaires. Les universités canadiennes n'ont pas de difficulté à recruter leurs étudiants étant donné le grand nombre de candidats. En 2003, on comptait environ 350 000 places disponibles (46 % dans les établissements publics et 54 % dans les établissements privés) et 3 millions de candidats. En 2002, on comptait environ 1,5 million d'étudiants inscrits dans des établissements postsecondaires (46 % dans le secteur public, 54 % dans le secteur privé). Le grand nombre d'étudiants qui fréquentent les établissements privés témoigne de la volonté des étudiants qui n'ont pu se faire admettre à l'université de perfectionner leurs connaissances. Au lieu de l'université, ils s'inscrivent à une myriade de programmes offerts dans la région par les établissements étrangers et nationaux.

AUTRES DOSSIERS

Droits de propriété intellectuelle

En novembre 2003, l'Iran a signé l'Arrangement de Madrid concernant l'enregistrement international des marques (1891) et le Protocole relatif à cet Arrangement (1989), et s'est ainsi officiellement joint au système de Madrid concernant l'enregistrement international des marques, mieux connu sous le nom de Système de Madrid, auquel sont parties plus de 70 pays (industrialisés et en développement) et auquel beaucoup d'autres envisagent d'accéder. Si l'Iran se joint à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) comme il a dit y aspirer, l'importance des questions de propriété intellectuelle en sera grandement accrue pour tous les fabricants, importateurs et exportateurs, tant en Iran qu'ailleurs, et en particulier en ce qui a trait à la reconnaissance et à la protection des brevets et marques de commerce étrangers dans le pays.

Expatriés

Les étrangers peuvent se faire embaucher en Iran s'ils ont obtenu un permis, lequel ne leur est accordé que si aucun Iranien n'est en mesure de remplir un emploi semblable et que l'étranger possède le savoir-faire requis. Le permis est valable pour un an et renouvelable à la fin de la période. Toutefois, un droit de 30 % est prélevé sur le salaire mensuel et sur les avantages de l'employé expatrié (comme déterminé par le ministère des Finances). En outre, le ministère du Travail peut prélever 3 % du salaire de base au titre de la prime de sécurité sociale auprès des entreprises privées embauchant des étrangers. En conséquence, les restrictions susmentionnées exercent un fort effet de dissuasion sur les entreprises étrangères songeant à envoyer certains de leurs employés qualifiés en Iran.

PÉNINSULE ARABIQUE

Six des sept pays du Golfe (Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Oman et Qatar) sont membres du Conseil de coopération du Golfe (CCG), dont le mandat est de consolider les relations et de favoriser l'intégration économique entre ces pays. Le CCG a mis en place une union douanière au début de 2003 et établi un régime douanier harmonisé de 5 %. Le CCG a récemment approuvé l'établissement d'un centre d'information douanière à Riyad, en Arabie saoudite, chargé de faire la liaison entre les agences douanières de tous les États du CCG. Il envisage également de former une union monétaire d'ici 2010. En décembre 2003, le CCG a adopté une loi unifiée pour la prévention du dumping qui devait obligatoirement entrer en vigueur au début de 2004. Il a ratifié la charte fondatrice de l'Organisme de métrologie, situé à Riyad, dans l'optique d'uniformiser les normes et les mesures à l'échelle du groupe, et d'assurer la sécurité et la qualité des produits qui entrent sur les marchés du CCG.

Le CCG a confirmé son engagement à signer des accords de libre-échange avec d'autres blocs économiques. Les discussions en ce sens vont bon train avec l'Union européenne, les États-Unis et l'Australie.

Dans le cas de l'Union européenne, les discussions ont très bien avancé. Les exportations de marchandises canadiennes vers cette région ont augmenté en 2004 pour totaliser 1,3 milliard de dollars, comparativement à 997 millions de dollars en 2003.

Arabie saoudite

L'Arabie saoudite est le premier marché d'exportation de marchandises du Canada dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, les échanges bilatéraux ayant totalisé 1,8 milliard de dollars en 2004. L'Arabie saoudite a dernièrement réitéré son désir d'accéder à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2005. Dans ce contexte, le Canada et l'Arabie saoudite ont mis au point leur entente bilatérale d'accès aux marchés. Outre des améliorations à l'égard de l'accès aux marchés, le Canada essaiera d'obtenir, dans le cadre des négociations du groupe de travail, que l'Arabie saoudite mette en œuvre la totalité de ses obligations dès son accession à l'OMC.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- En juillet 2004, le Canada a réussi à obtenir de l'Arabie saoudite qu'elle lève l'interdiction qui frappait les importations de semence bovine et pourra donc recommencer à exporter ce produit vers le Royaume.
- Le 9 janvier 2005, l'Arabie saoudite a retiré ses restrictions liées à la grippe aviaire sur les importations en provenance du Canada.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement d'Arabie saoudite afin qu'il supprime les mesures liées à l'ESB en vigueur sur les importations en provenance du Canada, en particulier pour les bovins vivants et les embryons de bovin.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada le 20 mai 2003 de la détection d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Arabie saoudite n'a pas annoncé immédiatement de restrictions à l'égard des importations de bétail, de bœuf ou de produits du bœuf en provenance du Canada. Même si de nombreux marchés ont immédiatement interdit le bœuf canadien, le Canada a réussi à maintenir son volume considérable d'exportations de viande de bœuf (veau) en Arabie saoudite. Les représentants du Canada continuent de chercher à obtenir de leurs homologues saoudiens qu'ils suppriment les dernières restrictions visant l'importation d'autres produits canadiens (tels que les animaux vivants). Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris l'Arabie saoudite, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 13 mars 2004, l'Arabie saoudite a imposé des mesures liées à la grippe aviaire sur les importations de produits de volaille en provenance du Canada. Le 9 janvier 2005, l'Arabie saoudite a retiré ses mesures liées à la grippe aviaire contre le Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Émirats arabes unis

Les Émirats arabes unis (EAU) constituent un acteur important en tant que grand centre régional de distribution et de destination de l'investissement, principalement en matière de diversification économique, de développement des ports et des activités de fabrication, et d'installations touristiques haut de gamme. L'un des atouts clés de la prospérité des EAU est la

mise en place de zones franches qui permettent de profiter en abondance d'énergie, de terres et de main-d'œuvre à faible coût, de programmes d'incitation financière gouvernementaux et de concessions spéciales sur les règlements de propriété étrangère. Au sein de l'émirat de Dubaï à la croissance rapide, cette transformation comprend maintenant des investissements significatifs et des intérêts étrangers dans les installations de l'économie du savoir dans les domaines suivants : les technologies de l'information, l'éducation, la santé, les médias et les finances. Le Canada et les EAU entretiennent d'excellentes relations, particulièrement dans les domaines de la santé, de l'éducation et des services. Les exportations canadiennes de marchandises à destination des EAU ont représenté 416 millions de dollars en 2004, soit 21 % de plus qu'en 2003. En 2002, les EAU ont signé avec le Canada une convention de double imposition, laquelle a été officiellement ratifiée et mise en vigueur le 25 mai 2004.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- Le 23 février 2004, cédant aux interventions du Canada, les EAU ont pris un décret pour permettre l'importation de semence, d'embryons et de peaux de bovins. Le 23 mai 2004, le ministère de l'Agriculture et des Pêches des EAU a approuvé le régime normalisé de certification visant les embryons et la semence bovine.
- Le 30 août 2004, les EAU ont retiré leurs mesures liées à la grippe aviaire sur les importations en provenance de la Colombie-Britannique.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Le Canada continuera d'intervenir auprès des EAU afin qu'ils lèvent les restrictions liées à l'ESB imposées sur les importations canadiennes de bœuf et de veau et qu'elles approuvent le certificat pour les embryons.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), les Émirats arabes unis ont imposé des restrictions sur les importations de bovins vivants et de produits du bœuf canadiens, y compris le veau, la semence bovine, les embryons et les peaux de bovins. Le 23 février 2004, les EAU ont promulgué un décret permettant l'importation de la semence bovine, des embryons et des peaux de bovins. Le 3 mai 2004, le Ministère de l'agriculture et des pêches des EAU a accepté le certificat pour la semence bovine. Nous attendons encore l'approbation du certificat pour les embryons. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris les Émirats arabes unis, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 15 mars 2004, les EAU ont imposé des mesures liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille en provenance de la Colombie-Britannique. Le 30 août, les EAU ont retiré ces mesures liées à la grippe aviaire. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Koweït

Le Koweït relève lentement les défis que représentent la diversification et la libéralisation économiques. Il doit presque la moitié de son PIB et 90 % de ses recettes d'exportation au pétrole. Son programme de privatisation s'est essentiellement limité à autoriser les entreprises privées à se livrer à des activités qui étaient auparavant exclusivement réservées au gouvernement pour éviter à son secteur public de se dessaisir de ses actifs. L'accès aux marchés pose rarement un grand problème au Koweït étant donné que les droits de

douane perçus sur la grande majorité des articles vont de 0 % à 5 %. Seuls 58 articles bénéficient d'une protection tarifaire. Le Canada et le Koweït ont signé en 2002 une convention de double imposition qui est entrée en vigueur le 26 août 2003 et a pris effet le 1^{er} janvier 2004.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- Le 29 décembre 2004, le Koweït a retiré ses mesures liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Le Koweït a imposé une interdiction temporaire à l'importation de ruminants en provenance du Canada, et ce pour une période indéterminée. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Koweït, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. Le Canada a recommencé à intervenir auprès des autorités koweïtiennes en ce sens et leur a proposé un certificat visant les exportations de bovins vivants du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 21 mars 2004, le Koweït a imposé des mesures liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille en provenance du Canada. Le 28 décembre 2004, le Koweït a retiré ces mesures liées à la grippe aviaire. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Oman

Le Canada et Oman ont négocié en 2003 une convention de double imposition, et les deux parties l'ont ratifiée le 30 juin 2004.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- En août 2004, les représentants canadiens et omanais ont convenu d'un certificat zoosanitaire révisé qui prévoit le maintien des exportations de lait et de produits laitiers du Canada à destination d'Oman.

MAGHREB

La région du Maghreb représente un bon marché pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Les exportations de marchandises, de produits agricoles pour la plupart, ayant représenté 649 millions de dollars en 2003 et 583 millions en 2004. Les exportations de services sont très importantes se chiffrant à plus de 354 millions de dollars en 2002. Cela est en partie attribuable à la capacité qu'a le Canada de fournir une technologie nord-américaine en langue française, quoique la Libye, où l'anglais est la principale langue étrangère, représente également un important marché de services. La région dans son ensemble a fait des progrès notables sur le plan de la libéralisation de ses échanges commerciaux et s'est beaucoup ouverte à l'investissement étranger ces dernières années. L'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont tous signé des accords d'association avec l'Union européenne. Le Maroc a signé un accord de libre-échange avec les États-Unis. Le Maroc et la Tunisie sont membres de l'OMC.

La détection d'un cas d'ESB au Canada en 2003 a été néfaste pour certaines exportations canadiennes de produits agricoles; Agriculture et Agroalimentaire Canada ainsi que l'Agence canadienne d'inspection des aliments ont entretenu des rapports étroits à cet égard avec les autorités vétérinaires de la région en 2004.

Algérie

Aperçu

L'Algérie a entrepris une vaste campagne de privatisation et de modernisation ainsi que des réformes réglementaires qui ont permis d'ouvrir divers secteurs aux investisseurs étrangers, entre autres les mines et les télécommunications. L'Algérie a conclu une convention de double imposition avec le Canada et un accord d'association avec l'Union européenne.

L'Algérie s'est portée candidate à l'entrée à l'OMC, et les négociations sur son accession se sont poursuivies en 2004. Les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés pour l'année à venir comprendront entre autres un soutien à la demande d'accession de l'Algérie à l'OMC.

L'Algérie est le principal marché du Canada en Afrique et figure régulièrement parmi les principaux marchés de la région Moyen-Orient-Afrique du Nord (MENA). Les exportations canadiennes de marchandises se sont élevées à 349 millions de dollars en 2003 et à 285 millions de dollars en 2004.

Les règlements algériens interdisent l'importation des semences et de plantes génétiquement modifiées (OGM). L'Assemblée populaire nationale (APN) a adopté une loi relative aux semences et aux plantes transgéniques le 4 janvier 2005.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- En 2004, Exportation et développement Canada a autorisé un nouveau crédit d'une valeur de 600 millions de dollars pour l'Algérie.
- Le différend avec les autorités algériennes concernant la semence bovine a été réglé en 2004, ce qui a permis de rouvrir effectivement le marché aux exportateurs canadiens.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Le Canada poursuit ses interventions afin de rétablir les modalités d'exportation de bovins vivants vers l'Algérie.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Algérie a demandé la renégociation du certificat pour les bovins vivants. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris l'Algérie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Libye

La Libye a déposé sa demande d'accession à l'OMC en décembre 2001, mais le dossier est resté inactif jusqu'en 2004, c'est-à-dire jusqu'à ce que la Libye résolve un certain nombre de différends internationaux mettant en cause des attentats terroristes perpétrés dans les années 1980. Le Conseil général de l'OMC a accepté en juillet 2004 de former le groupe de travail pour l'accession de la Libye. Le groupe de travail se réunira lorsque son président aura été nommé et que la Libye aura rempli l'obligation de soumettre un mémoire sur son régime de commerce international. Le Canada n'a pas conclu d'accord de la nation la plus favorisée avec la Libye, mais nombre de produits manufacturés entrent en Libye en franchise de douane ou à des taux de droits réduits parce qu'ils sont destinés à l'industrie pétrolière.

Depuis son établissement en 2002, l'ambassade du Canada en Libye a déjà réussi à accroître considérablement l'accès au marché libyen pour les entreprises canadiennes. Les exportations canadiennes de marchandises destinées à la Libye ont crû de 131 %

entre 2001 et 2002, de 41 % en 2003 et de 51 % en 2004 pour représenter 101 millions de dollars. La Libye est également un important marché pour les services techniques, lesquels ne sont toutefois pas pris en compte dans nos données commerciales.

Les sanctions commerciales imposées par les Nations Unies, suspendues en 1999, ont finalement été levées en 2003 à la suite d'une entente en vertu de laquelle la Libye a consenti à verser une indemnisation pour l'attentat à la bombe contre un avion au-dessus de Lockerbie en 1988. Le Canada avait pour sa part déjà levé les sanctions en 1999 lorsque la Libye avait accepté de livrer deux suspects dans cet attentat afin qu'ils subissent leur procès. En décembre 2003, la Libye a renoncé à ses armes de destruction massive à la suite de discussions secrètes engagées avec les États-Unis et la Grande-Bretagne. À la suite de ces discussions, les États-Unis ont progressivement levé la plupart des restrictions qu'ils avaient imposées au commerce avec la Libye, ce qui a profité aux entreprises canadiennes dont les gammes de produits comprennent des marchandises manufacturées aux États-Unis.

Dans le cadre de la réforme qu'a engagée le premier ministre libyen Shukri Ghanem, la Libye a assoupli ses procédures relatives aux licences d'importation en 2004. Bon nombre des produits agricoles qu'importait auparavant la société d'État chargée de l'approvisionnement national (National Supply Corporation – NASCO) sont maintenant importés des sociétés du secteur privé nouvellement créées. À long terme, cette mesure de libéralisation devrait stimuler la croissance du marché.

Maroc

Aperçu

Le Maroc est membre de l'OMC depuis janvier 1995. L'économie marocaine traverse une période de transition causée par la mise en œuvre d'importantes réformes économiques encouragées par le Fonds monétaire international. Ces réformes (p. ex. la libéralisation de certains secteurs de services comme les services bancaires, la privatisation de sociétés d'État, l'abolition des règlements limitant les avoirs étrangers, l'assouplissement des règlements en matière de change et la

promotion des partenariats) devraient moderniser l'économie et favoriser l'accès aux marchés. Le Maroc a conclu un accord d'association avec l'Union européenne. En 2004, il a signé un accord de libre-échange avec les États-Unis.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement marocain pour qu'il supprime les mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), en particulier celles qui touchent les bovins vivants.
- Négocier des certificats de santé pour l'exportation vers le Maroc d'œufs d'incubation de dinde et de poussins d'un jour.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'ESB, le Maroc n'a pas annoncé de mesures précises à l'encontre des produits canadiens. Cependant, un décret général y est en vigueur et interdit l'importation d'animaux vivants, de viande, etc. en provenance de pays qui ont déjà déclaré un cas d'ESB, et le Canada en fait partie. Le Canada continue d'intervenir auprès des autorités marocaines afin de négocier un certificat pour l'exportation de bovins vivants. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris le Maroc, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Tunisie

Aperçu

La Tunisie a accédé à l'OMC en 1995 et poursuit la mise en œuvre de mesures concrètes afin de libéraliser ses échanges commerciaux. Elle a déjà engagé un grand

nombre de réformes structurelles et réglementaires destinées à promouvoir l'investissement étranger, dont la création de zones de libre-échange et la modernisation de ses infrastructures.

Les exportations canadiennes de marchandises en Tunisie ont plus que doublé en 2002 pour atteindre 138 millions de dollars, avant de reculer en 2003 à 89 millions de dollars; cette baisse est essentiellement attribuable au fait que de bonnes récoltes ont occasionné une diminution de la demande de produits agricoles importés. En 2004, les exportations canadiennes ont totalisé 32 millions de dollars.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- En octobre 2004, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a accueilli une délégation technique du service vétérinaire tunisien qui a visité des laboratoires, des abattoirs et des fermes d'élevage pour se renseigner sur les mesures que prend le Canada à l'égard de l'ESB.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Participer aux travaux d'une commission bilatérale Canada-Tunisie qui se réunira à Tunis pour promouvoir la coopération économique et l'accès aux marchés.
- Mettre en œuvre un programme de coopération technique et organiser un échange de délégations avec l'École nationale de médecine vétérinaire de la Tunisie.
- Continuer les interventions visant le retrait des mesures tunisiennes liées à l'ESB, en particulier celles à l'encontre des bovins vivants.

Grippe aviaire

Le 22 avril 2004, la Tunisie a amendé ses mesures liées à la grippe aviaire appliquées sur les importations en provenance de la Colombie-Britannique. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Afrique du Sud

Aperçu

L'Afrique du Sud est le plus important partenaire commercial du Canada en Afrique subsaharienne. La relation commerciale entre les deux pays est imposante et variée. Le Canada y exporte des produits divers qui vont des machines pour l'exploitation minière à l'équipement de communication.

L'Afrique du Sud continue de suivre un régime de libéralisme commercial. Elle participe activement aux activités d'organismes multilatéraux comme le Groupe de Cairns, lequel vise à libéraliser davantage le commerce des produits agricoles. Depuis 1994, la concurrence exercée par d'autres acteurs internationaux a eu pour effet d'accroître la compétitivité des entreprises sud-africaines. Après s'être engagée dans un processus de privatisation et de déréglementation, l'Afrique du Sud encourage maintenant l'investissement étranger puisqu'elle y voit un moyen d'accélérer le développement et d'améliorer le marché de l'emploi. Afin d'encourager l'intégration économique des groupes sociaux qui ont toujours été défavorisés, le gouvernement sud-africain a adopté des lois qui encouragent la démarginalisation économique, dans le secteur privé autant que dans le secteur public.

Accès aux marchés – Résultats obtenus en 2004

- Le 21 janvier 2005, l'Afrique du Sud a accepté le certificat vétérinaire visant les expéditions de poulets en provenance du Canada.
- Des négociations en vue d'un accord bilatéral sur le transport aérien ont été engagées en Afrique du Sud en avril 2004. Elles n'ont toutefois pas abouti à un accord. Les compagnies aériennes continuent de tenir des discussions dans l'optique de cerner les débouchés commerciaux et de réclamer une reprise des négociations entre gouvernements visant l'obtention de droits de trafic. Les négociateurs gouvernementaux chargés du transport aérien

continuent de se consulter sur les changements à apporter à leurs politiques respectives.

- L'interdiction visant les produits du bœuf demeure, sauf en ce qui concerne les produits que l'Afrique du Sud a autorisés en particulier : lait et produits laitiers, semence et embryons, suif exempt de protéines, cuirs et peaux, et gélatine et collagène préparées à partir des cuirs et des peaux du Canada.

Accès aux marchés – Priorités du Canada pour 2005

- Continuer de surveiller la mise en vigueur de la législation dans le secteur de l'exploitation minière afin de veiller aux intérêts des entreprises minières canadiennes ayant investi en Afrique du Sud.
- Continuer d'évaluer la compétitivité du Canada à la suite des accords de libre-échange que l'Afrique du Sud a négociés (avec l'Union européenne, la Communauté de développement de l'Afrique australe) ou qu'elle entend négocier (États-Unis, AELE, Mercosur, Chine et Inde).
- Surveiller les lois et les politiques de l'Afrique du Sud dans des secteurs comme les ressources naturelles et l'émancipation économique des Sud-Africains depuis toujours défavorisés, afin de veiller aux intérêts des investisseurs canadiens.
- Continuer de consulter les compagnies aériennes pour déterminer si des discussions commerciales pourraient aboutir à la négociation d'un accord sur le transport aérien.
- Reprendre les discussions avec l'Afrique du Sud dans l'optique d'actualiser, de mettre au point et de ratifier l'Accord de promotion et de protection de l'investissement étranger de 1995 entre le Canada et l'Afrique du Sud (qui a été signé mais pas encore ratifié).
- Continuer les interventions afin de lever les mesures sud africaines liées à l'ESB.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Afrique du Sud a imposé des restrictions sur

les importations de bovins vivants et de produits du bœuf canadiens. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Afrique du Sud, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Grippe aviaire

Le 11 mars 2004, l'Afrique du Sud a imposé des mesures liées à la grippe aviaire sur les importations de volaille en provenance du Canada. Le 21 janvier 2005, l'Afrique du Sud a accepté le certificat proposé pour les produits de volaille en provenance du Canada. (Pour plus de détails, voir la section consacrée à la grippe aviaire au chapitre 2.)

Négociations de l'accord bilatéral sur le transport aérien

Le gouvernement du Canada continue de consulter les compagnies aériennes au sujet des discussions commerciales et d'entretenir le dialogue avec le gouvernement sud-africain relativement à sa politique en matière de transport aérien afin de déterminer si la conjoncture est maintenant plus propice à la négociation d'un accord sur le transport aérien. La conclusion d'un accord aurait pour effet d'améliorer l'accès aux marchés pour les compagnies aériennes canadiennes désignées et profiterait aussi aux entreprises canadiennes en facilitant leurs déplacements entre le Canada et l'Afrique du Sud.

AUTRES DOSSIERS

Investissements : Projet de loi sur les redevances minières

En 2003, les entreprises canadiennes ont manifesté leur inquiétude au sujet du projet de loi sur les redevances minières et pétrolières (Mineral and Petroleum Royalty Bill) de l'Afrique du Sud, en particulier en ce qui a trait à la manière dont les redevances seraient évaluées, à savoir :

- sur le revenu brut et non sur les profits, ce qui va à l'encontre du modèle prévalant au Canada;
- à des taux différents selon le minerai;

- à des taux relativement élevés susceptibles de hausses éventuelles.

Tous ces aspects ont soulevé de fortes protestations de la part des entreprises minières canadiennes et internationales et de l'industrie minière sud-africaine en général. Une version révisée du projet de loi doit être présentée par le ministère du Trésor en 2005 et entrer en vigueur au début de 2009.

Afrique orientale, occidentale et australe (à l'exception de l'Afrique du Sud)

Les exportations canadiennes à destination du reste de l'Afrique subsaharienne sont principalement le blé, la machinerie et l'équipement de télécommunications. L'investissement se concentre surtout dans l'extraction des ressources naturelles. Les entreprises canadiennes sont les principaux investisseurs dans le secteur minier sur tout le continent.

L'examen des exportations vers cette région en provenance de l'Union européenne et des États-Unis indique que les fournisseurs canadiens n'obtiennent pas la part du marché africain à laquelle ils pourraient s'attendre. En 2005, l'une des priorités consistera à trouver de nouveaux débouchés d'exportation vers l'Afrique et à déterminer pourquoi les marchés africains semblent difficilement accessibles aux exportateurs canadiens. Le gouvernement du Canada poursuivra aussi ses efforts auprès des gouvernements africains pour qu'ils instaurent un climat transparent et favorable aux affaires, afin de faciliter les transactions commerciales et de donner aux pays d'Afrique une image de destination attrayante pour les exportations et les investissements, de concert avec le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD). Les initiatives d'intégration régionale comme la mise en œuvre d'un système de droit commercial uniforme dans la majorité des pays de l'Afrique occidentale ou l'élargissement de l'union douanière en Afrique australe s'inscrivent dans le cadre des efforts importants qui sont déployés pour arriver à une cohérence législative et à une réduction de l'incertitude du marché.



9 Glossaire

ACCESSION : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les engagements que doit prendre un pays non-membre en matière de concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'accession à l'OMC. (*Accession*)

ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI) : Cet accord, conclu sous l'égide de l'OMC et auquel adhèrent plus de 50 pays membres, prévoit l'élimination des droits de douane applicables aux produits de technologies de l'information et des télécommunications. (*ITA: Information Technology Agreement*)

ACCORD ZÉRO-ZÉRO : Désigne un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Il fait habituellement référence à une élimination de tarif, mais peut également porter sur l'élimination de barrières non tarifaires. (*Zero-for-Zero*)

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. Sa composition a changé en raison de l'adhésion de nouveaux membres et de l'adhésion de certains pays à l'Union européenne. Elle est actuellement composée de quatre membres : Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse. (*EFTA: European Free Trade Association*)

AGCS : Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines jamais négociées pour le commerce international de services, convenues multilatéralement et ayant force exécutoire. (*GATS: General Agreement on Trade in Services*)

ALE : Accord de libre-échange. Désigne souvent l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989. (*FTA: Free Trade Agreement*)

ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili, entré en vigueur le 5 juillet 1997. (*CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement*)

ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1997. (*CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement*)

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. (*NAFTA: North American Free Trade Agreement*)

ANTIDUMPING : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque des importations facturées à un prix inférieur au prix « normalement » en vigueur sur le marché national de l'exportateur ou à un prix moindre que leur plein prix sont considérées causer un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (*Anti-Dumping*)

APEC : Coopération économique Asie-Pacifique. Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Sont membres de l'APEC : Australie, Brunéi Darussalam, Canada, Chili, Chine, République de Corée, États-Unis, Hong Kong (Chine), Indonésie, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, Philippines, Russie, Singapour, Taïpei chinois, Thaïlande et Vietnam. (*APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation*)

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (MESURES) :

Mesures ou politiques gouvernementales autres que les droits de douane qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation et les pratiques discriminatoires dans l'attribution des marchés publics. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus fréquents au fur et à mesure que les droits de douane ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. (*Non-Tariff Barriers – Measures*)

CA4 (GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE) :

Le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua mènent actuellement des négociations avec le Canada en vue d'un accord de libre-échange. (*CA4 – Central America Four*)

CADRE INTÉGRÉ : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, y compris sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions. (*Integrated Framework*)

CONSOLIDATION : Engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une restriction juridique (p. ex. en le protégeant de toute augmentation ou de toute modification). (*Binding*)

CONTINGENT : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importées ou exportées pendant une période précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne précise que la limite totale et a ainsi tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. (*Quota*)

CONTINGENT TARIFAIRE : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'au niveau du contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur. (*Tariff Rate Quota*)

CYCLE D'URUGUAY : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève, en décembre 1993; les ententes ont été signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. (*Uruguay Round*)

DROITS COMPENSATEURS : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales en vigueur dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (*Countervailing Duties*)

ÉVALUATION CUMULATIVE CROISÉE :

Pratique où un matériel provenant d'un pays pour lequel chaque membre d'un accord de libre échange (ALE) a un ALE, est compté dans la production de biens provenant de n'importe lesquels de ces pays sous chacun des ALE, à la condition que chacun des pays participant à cet échange accorde le même traitement en retour. (*Cross-cumulation*)

ÉVALUATION EN DOUANE : Évaluation par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays importateur. En vertu du Code d'évaluation en douane du GATT, les pays signataires doivent déterminer la valeur douanière des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. (*Customs Valuation*)

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1995, cette institution multilatérale a supervisé le système commercial mondial ainsi que l'accord international régissant le commerce des biens (GATT de 1947). En tant qu'organisation, elle a été remplacée par l'OMC en janvier 1995. Le GATT de 1994 (l'accord) a été modifié, et ses articles ont été incorporés aux nouveaux accords de l'OMC, qui continuent de régir le commerce des marchandises. (*GATT: General Agreement on Tariffs and Trade*)

GROUPE DE CAIRNS : Coalition de 17 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui élabore des propositions dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. (*Cairns Group*)

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

(IED) : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 % ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. (*Foreign Direct Investment*)

LIBÉRALISATION : Réductions unilatérales, bilatérales ou multilatérales des droits de douane et autres mesures qui limitent le commerce international. (*Liberalization*)

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. (*OECD: Organization for Economic Co-operation and Development*)

OMC : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1^{er} janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle est la pierre angulaire du système commercial international. (*WTO: World Trade Organization*)

ORGANE D'APPEL DE L'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou de plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. (*WTO Appellate Body*)

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. (*GDP: Gross Domestic Product*)

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA-UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les liens entre le Canada et l'UE et se compose de quatre volets : relations économiques et commerciales, politique étrangère et questions de sécurité, questions transnationales et établissement de liens. (*Canada-EU Action Plan*)

PLAN D'ACTION POUR LA FRONTIÈRE

INTELLIGENTE : Plan d'action en trente points signé par le Canada et les États-Unis le 12 décembre 2001. Il prévoit une collaboration permanente visant à déceler et à atténuer les risques pour la sécurité tout en accélérant la circulation des personnes et des biens autorisés de part et d'autre de la frontière. Depuis sa signature, sa portée a été élargie et inclut deux autres thèmes de collaboration : la biosécurité et les sciences et technologies. (*Smart Border Action Plan*)

PROGRAMME DE DOHA POUR LE

DÉVELOPPEMENT : Nouveau cycle de négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce, lancé lors de la rencontre ministérielle qui a eu lieu à Doha, au Qatar, en novembre 2001. (*Doha Development Round*)

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. (*Intellectual Property*)

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : Dispositions institutionnelles d'un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. (*Dispute Settlement*)

RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Les règles d'origine peuvent être conçues pour déterminer l'admissibilité d'un bien à un marché préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange (ALE) ou pour indiquer le pays d'origine du bien pour diverses raisons. Une décision fondée sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre et ne sont pas toutes établies dans le même but. (*Rules of Origin*)

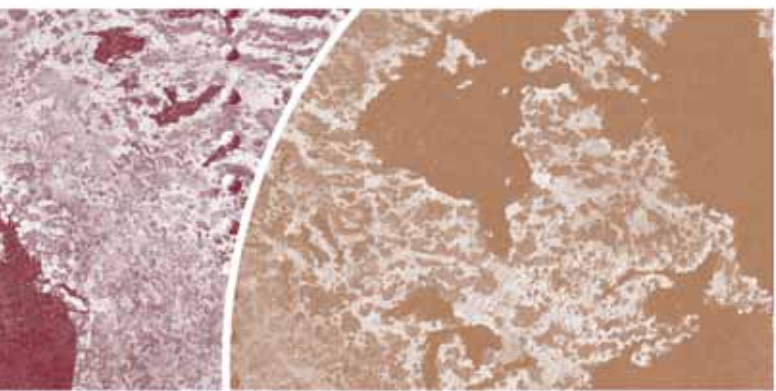
SUBVENTION : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en argent) ou indirecte (p. ex. crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental). (*Subsidy*)

TARIF APPLIQUÉ : Taux de douane effectivement imposé à la frontière. (*Applied Tariffs*)

TARIF DOUANIER : Taxe imposée sur des biens importés. Il peut s'agir d'une taxe ad valorem (pourcentage de la valeur) ou d'un calcul selon un mode particulier (p. ex. 5 \$ par tranche de 100 kg). Les tarifs douaniers donnent l'avantage du prix aux biens similaires produits localement et constituent des recettes pour les gouvernements. (*Tariff*)

TRANSPARENCE : Accessibilité et clarté des lois et des règlements. (*Transparency*)

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays démocratiques de l'hémisphère occidental. Le processus de création de la zone de libre-échange des Amériques a été conçu à Miami en 1994, et les négociations ont été lancées à Santiago, au Chili, en 1998. (*FTAA: Free Trade Area of the Americas*)



10 *Liste des sigles et des acronymes*

ACDI	Agence canadienne de développement international
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle liés au commerce
AEC	Affaires étrangères Canada
AELE	Association européenne de libre-échange
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange
ALECC	Accord de libre-échange Canada–Chili
ALECI	Accord de libre-échange Canada–Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord de l'OMC sur les marchés publics
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique

APIE	Accord sur la protection (et la promotion) des investissements étrangers
AQSIQ	Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
CA4	Groupe des quatre de l'Amérique centrale : Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CCC	China Compulsory Certification (système chinois de certification obligatoire des produits)
CCCA	Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture
CEI	Commission économique intergouvernementale
CFE	Comisión Federal de Electricidad (société publique mexicaine d'électricité)
COV	Composés organiques volatils (COV)
CT	Contingent tarifaire
CTA	Contingent tarifaire autonome
ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement
EDC	Exportation et développement Canada
ESB	Encéphalopathie spongiforme bovine
EXPRES	Programme d'expéditions rapides et sécuritaires
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
G8	Groupe des sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
GM	génétiquement modifié

GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial Canada–Corée	OTC	Obstacle technique au commerce
IDCE	Investissement direct canadien à l'étranger	PE	Protocole d'entente
IED	Investissement étranger direct	PEMEX	Petróleos Mexicanos (société publique de pétrole du Mexique)
ISO	Organisation internationale de normalisation	PIB	Produit intérieur brut
ITC	Commission du commerce internationale des Etats-Unis	PMA	Pays les moins avancés
JETRO	Organisation japonaise de commerce extérieur	PME	Petites et moyennes entreprises
MAECI (AE)	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Affaires étrangères)	SPS	Sanitaire et phytosanitaire
MAECI (CI)	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)	STAR	Initiative sur le commerce sécuritaire dans la région de l'APEC
Mercosur	Marché commun du Cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)	TEA-21	(É.-U.) Loi sur l'équité dans les transports pour le XXI ^e siècle
MMPA	Loi sur la protection des mammifères marins (États-Unis)	TI	Technologie de l'information
NEEF	Nouveaux exportateurs aux États frontaliers	TIC	Technologies de l'information et des communications
NTT	Nippon Telegraph and Telephone	UE	Union européenne
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques	ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques
OGM	Organisme génétiquement modifié		
OIE	Organisation mondiale de la santé animale (anciennement connue sous le nom Office international des épizooties)		
OIT	Organisation internationale du travail		
OMC	Organisation mondiale du commerce		

