

OUVRIR DES PORTES SUR LE MONDE

PRIORITÉS DU CANADA EN MATIÈRE D'ACCÈS AUX MARCHÉS INTERNATIONAUX - 1998

1. INTRODUCTION

Le commerce joue un rôle important à l'égard de la prospérité et du bien-être des Canadiens. Un emploi sur trois dépend de nos échanges commerciaux avec le reste du monde, et on estime que chaque milliard de dollars en nouvelles exportations entraîne la création de 6 000 à 8 000 nouveaux emplois au Canada¹.

Bien que les Canadiens connaissent un succès dans leurs activités d'exportation, notre aptitude à exploiter pleinement les débouchés qui s'offrent sur certains marchés importants est souvent assujettie à diverses contraintes. Pour assurer aux exportateurs et investisseurs canadiens un accès sûr et prévisible aux marchés mondiaux, le gouvernement poursuivra ses efforts en vue d'éliminer ces obstacles sur les grands marchés. Cela signifie qu'il faut renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce et les investissements internationaux, établir des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays respectent leurs engagements.

Le présent document Ouvrir des portes sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, 1998 présente les résultats les plus importants réalisés pour ouvrir de nouveaux débouchés au cours de l'année écoulée et décrit les priorités du gouvernement pour 1998 dans le but d'améliorer encore davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra cet objectif sur trois plans sur le plan multilatéral dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), sur le plan régional dans le cadre de forums tels que le mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) et la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) qui s'élabore à l'heure actuelle et sur le plan bilatéral dans le cadre des relations avec certains partenaires importants, y compris les États-Unis, l'Union européenne (UE) et le Japon. Dans tous les cas, l'objectif du gouvernement sera de veiller à ce que les exportateurs et les investisseurs du Canada bénéficient pleinement des accords commerciaux internationaux car les

¹ Ce multiplicateur exportations/emplois repose sur une analyse menée par le gouvernement fédéral en 1997.

échanges avec le reste du monde se traduisent par des emplois à domicile, c'est-à-dire de bons emplois susceptibles de durer.

LE CANADA, UNE NATION COMMERÇANTE

Croissance rapide des échanges de marchandises

Le Canada dépend de ses échanges commerciaux plus que tous les autres grands pays industrialisés. Depuis une vingtaine d'années, soit de 1977 à 1997, ses exportations de marchandises sont passées de 45,6 à 301,3² milliards de dollars (voir la figure 1).

FIGURE 1

La valeur totale des exportations de marchandises du Canada de 1997 constitue un nouveau record, supérieur de 7,4 % à celui qui avait été établi l'année précédente. En proportion du produit intérieur brut (PIB), elle est passée de tout juste 18 % en 1977 à environ 41 % en 1997. Cette croissance rapide a fortement contribué à la création d'emplois : 39 % des nouveaux emplois nets créés entre 1990 et 1995 sont en effet attribuables aux exportations.

Les échanges commerciaux se font, bien entendu, dans les deux sens. En 1997, les importations canadiennes s'élevaient à 278,2 milliards de dollars. Les achats faits à l'étranger jouent un rôle essentiel dans l'économie du Canada et sont indispensables au succès de l'ensemble de nos échanges. L'un des principaux objectifs de la politique d'importation du Canada est de maintenir, voire de renforcer la compétitivité des entreprises canadiennes. Par exemple, les réductions unilatérales des tarifs douaniers frappant les produits intermédiaires contribuent à faire baisser les coûts auxquels les entreprises doivent faire face et à accroître la capacité concurrentielle de ces dernières aussi bien sur le marché national que sur les marchés mondiaux. Par ailleurs, la participation du Canada aux ententes et négociations commerciales internationales facilite l'accès aux marchés étrangers et accroît l'attrait de ses exportations sur ces marchés. Ensemble, ces politiques aident à fortifier l'économie du Canada, la compétitivité de ses industries et le succès de ses exportations, et favorise la production de biens de consommation moins coûteux.

FIGURE 2

² Les données relatives au commerce de marchandises qui figurent dans le présent document sont des chiffres préliminaires rendus publics par Statistique Canada le 19 février 1998. Sauf mention expresse, toutes les données monétaires sont exprimées en dollars canadiens.

Des bûcherons aux informaticiens

On a souvent tendance à penser que les exportations du Canada sont dominées par les produits primaires le charbon, le blé ou le bois, par exemple. En fait, les matières premières ne représentaient que 19 % de la valeur totale de nos exportations en 1996, les produits finis et semi-finis formant les 81 % restants. La figure 2 montre à quel point le profil des exportations s'est transformé depuis 1963, alors que les produits primaires représentaient 43 % des ventes à l'étranger. Bien que les exportations de ces produits restent très importantes pour l'économie canadienne, l'expansion des industries exportatrices de produits manufacturés et de services apporte un soutien de plus en plus important à la création d'emplois à salaire élevé et à fort contenu intellectuel au Canada.

FIGURE 3

Croissance rapide des exportations de services

Les services représentent près des trois quarts de l'emploi et de la production au Canada. Ces dernières années, le commerce mondial des services a d'ailleurs progressé plus rapidement que les échanges de produits. Au cours des deux dernières décennies (de 1977 à 1997), les exportations canadiennes de services ont progressé pour passer de 4,9 à 41,38 milliards de dollars (voir la figure 3). La valeur totale de ces ventes en 1997 a atteint un niveau record, supérieur de 6,38 % au record établi l'année précédente.

FIGURE 4

Importance des flux d'investissement

Les investissements, qu'il s'agisse des entrées de capitaux au Canada ou des capitaux canadiens investis à l'étranger, jouent un rôle essentiel pour la prospérité du Canada. Le stock des investissements directs canadiens à l'étranger a augmenté rapidement depuis une vingtaine d'années, passant de 12,1 milliards de dollars en 1976 à 170,8 milliards de dollars en 1996 (voir la figure 4). Le succès des investissements à l'étranger rapporte des bénéfices au pays et facilite l'accès de nos exportations aux marchés étrangers, créant ainsi de la richesse et stimulant l'activité économique au Canada.

Les entrées de capitaux étrangers ont également connu une forte progression, passant d'un total de 41,6 milliards de dollars en 1976 à 180,4 milliards en 1996. Ces investissements apportent des technologies étrangères et facilitent la diffusion des

connaissances dans les entreprises et parmi les travailleurs canadiens, ce qui contribue à faire accroître la productivité au Canada. Ils stimulent par ailleurs la création d'emplois : selon une étude récente d'Industrie Canada, une augmentation d'un milliard de dollars en investissements étrangers directs au Canada engendre environ 45 000 nouveaux emplois sur une période de cinq ans (voir la figure 5).

FIGURE 5

Évolution des obstacles au commerce et aux investissements

Plusieurs types d'obstacles empêchent les exportateurs et les investisseurs canadiens de tirer pleinement parti des débouchés qui s'offrent à l'étranger. Les tarifs douaniers, qui sont une taxe sur les importations, sont sans doute l'obstacle le plus connu. Même si les entraves tarifaires continuent de limiter l'accès à certains marchés, les négociations internationales sont parvenues à abaisser les niveaux des droits de douane. Dans les pays industrialisés, le taux moyen des droits appliqués aux produits industriels s'est abaissé d'environ 40 % en 1948 à moins de 5 % en 1998. En 1996, le taux moyen des tarifs douaniers, pondéré en fonction des importations, était de 3,7 % aux États-Unis, 6,6 % dans l'Union européenne et 3,5 % au Japon.

À mesure que s'abaissent les droits de douane, l'importance relative des barrières non tarifaires qui gênent la circulation des produits et des services augmente. Les entraves techniques (les normes et les règles d'étiquetage, par exemple) et les mesures sanitaires et phytosanitaires (quarantaines, exigences relatives à la santé et à la sécurité, etc.) sont au nombre des obstacles non tarifaires qui ont un effet négatif sur les exportations canadiennes. Face à cette évolution des obstacles au commerce, les négociations en vue de libéraliser les échanges attachent une importance grandissante à la réduction ou l'élimination des barrières non tarifaires injustifiées en même temps qu'elles visent à abaisser les tarifs autant que possible.

Les obstacles aux investissements peuvent, eux aussi, prendre diverses formes. Ces barrières ont généralement pour but de restreindre le droit d'un investisseur étranger à établir une entreprise ou un investissement dans le pays d'accueil. Les restrictions visant les opérations et la direction d'une entreprise créée à l'aide de capitaux étrangers sont également considérées comme des entraves à l'investissement. Parmi celles qu'on trouve à l'heure actuelle chez nos principaux partenaires commerciaux, on peut citer les limites concernant la propriété du capital, le tamisage des projets d'investissement, les exigences

relatives aux résultats, les restrictions des transferts de fonds, les traitements discriminatoires relatifs aux opérations ou à la direction (les règles concernant l'octroi de permis d'exploitation, par exemple) et les restrictions des déplacements des membres importants du personnel.

Progrès réalisés dans l'élimination des obstacles

La vigueur qu'ont connue les exportations canadiennes ces dernières années est principalement attribuable aux politiques poursuivies par le gouvernement pour améliorer l'accès au marché américain et aux autres marchés étrangers, et pour promouvoir l'amélioration continue et l'expansion du champ d'application des règles internationales qui régissent le commerce et les investissements.

Le Canada a enregistré des succès remarquables depuis une dizaine d'années dans la poursuite de ces objectifs. La négociation de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), de même que la création de l'OMC, ont favorisé le développement des échanges commerciaux et des investissements en améliorant le système de règles dans lequel se déroulent ces activités. De plus, le Canada s'efforce de libéraliser le commerce et de poursuivre ses priorités en matière d'accès aux marchés dans le cadre d'initiatives complémentaires telles que le Forum de l'APEC, la ZLEA, le *Plan d'action Canada-UE* et les accords de libre-échange récemment conclus avec le Chili et Israël, ainsi que les discussions avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) concernant un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et ce groupe. Le Canada se sert de toutes ces initiatives pour améliorer l'accès de ses entreprises aux marchés étrangers tout en assurant la promotion des valeurs canadiennes telles que le respect de l'environnement et les normes du travail.

Accès au marché et promotion du commerce et des investissements

L'expansion du commerce et des investissements internationaux constitue un élément essentiel de la stratégie du gouvernement fédéral visant à créer des emplois et à promouvoir la croissance et la prospérité. Le programme du gouvernement pour la promotion du commerce international, y compris les missions d'Équipe Canada à l'étranger, qui ont connu un tel succès, incite les exportateurs et les investisseurs canadiens, et en particulier les petites et moyennes entreprises, à tirer pleinement parti des débouchés qu'offrent les marchés mondiaux. La création récente d'Équipe Canada Inc a pour but d'améliorer la gestion « horizontale » au moyen d'un plan d'affaires intégré unique et

de rencontres périodiques regroupant les trois principaux ministères concernés par la promotion du commerce international, soit le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Industrie Canada, et Agriculture et Agro-alimentaire Canada.

Les efforts concertés du gouvernement fédéral en vue de faciliter l'accès aux marchés étrangers sont en parfaite harmonie avec les activités de marketing pour la promotion du commerce et des investissements présentées dans la Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI). Par exemple, les « équipes volantes » d'intervention pour les débouchés internationaux, récemment créées par le MAECI et composées de délégués commerciaux, sont envoyées dans des pays qui ont entrepris de libéraliser leur économie (le Mexique et le Chili, par exemple) pour exploiter les situations avantageuses engendrées par ces efforts. La nomination de délégués commerciaux supplémentaires dans les marchés prioritaires en voie d'expansion aide les exportateurs et les investisseurs canadiens à profiter au maximum de l'ouverture de nouveaux débouchés.

N'hésitez pas à nous contacter si vous faites affaire à l'étranger

Le gouvernement fédéral consulte l'industrie au sujet des questions d'accès aux marchés par l'entremise du Conseil consultatif nouvellement créé par Équipe Canada Inc, qui fournit des conseils relativement à la promotion des débouchés et à la politique commerciale. Cet organisme s'adresse plus directement aux milieux des affaires et apporte un complément utile aux divers Groupes de consultation sectoriels sur le commerce extérieur (GCSCE). Nous accueillons également les commentaires des exportateurs et des investisseurs au sujet des obstacles auxquels ils doivent faire face sur les marchés étrangers. Nous encourageons les particuliers, les entreprises et les associations industrielles et autres à communiquer avec le MAECI lorsqu'ils disposent de renseignements spécifiques sur des barrières tarifaires ou non tarifaires et sur d'autres aspects irritants des relations commerciales avec l'étranger. Les gens d'affaires attirent fréquemment l'attention des délégués commerciaux et d'autres représentants du MAECI sur des situations qui nécessitent une intervention à l'échelle locale pour défendre leurs intérêts ou corriger une injustice. Bien souvent, ces problèmes sont portés à l'attention de l'administration centrale du ministère pour être envisagés dans le cadre de la politique générale en matière d'accès au marché. Les gens d'affaires sont invités à signaler les problèmes qu'ils rencontrent en s'adressant au service suivant :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux
investissements »
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Télécopieur : (613) 992-6002
Courrier électronique : eat.extott@extott14.x400.gc.ca

Le MAECI invite également les gens d'affaires à se tenir au courant de ses politiques en matière d'accès aux marchés et d'autres aspects du commerce en consultant ses sites Web aux adresses suivantes : www.dfait-maeci.gc.ca ou www.exportsource.gc.ca. On y trouvera des renseignements complémentaires au sujet de plusieurs des questions abordées dans le présent document.

2. POUR UNE AMÉLIORATION DES RÈGLES INTERNATIONALES: L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Pour faciliter l'accès aux marchés mondiaux, il faut un régime commercial ouvert et équitable à l'échelle internationale. L'Organisation mondiale du commerce, formée en 1995 pour prendre la relève du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), constitue la pierre angulaire du système d'échanges mondial; elle supervise l'application et le fonctionnement des accords commerciaux multilatéraux et contribue à faire respecter les règles qui régissent les échanges. L'OMC est un élément fondamental des relations commerciales bilatérales que le Canada entretient avec d'autres pays, y compris ceux avec lesquels il a conclu des accords de libre-échange.

Pour le Canada, dont l'économie dépend étroitement du commerce, la présence de règles internationales efficaces est essentielle pour assurer une croissance stable et empêcher les grandes puissances commerciales de faire fi des conventions établies. C'est pourquoi le Canada a joué un rôle important dans la création de l'OMC, et c'est pourquoi il continuera de participer à l'ensemble de ses activités. En 1997, plusieurs étapes importantes ont été franchies à l'OMC pour faciliter l'accès des exportateurs canadiens aux marchés mondiaux, dont la conclusion d'accords sur la technologie de l'information, les services financiers et les télécommunications de base.

En mai 1998, le Canada participera à la Conférence ministérielle de l'OMC et aux célébrations du cinquantième anniversaire du GATT à Genève. Cela donnera l'occasion aux membres de l'organisation de prendre toute la mesure des bienfaits considérables que le système commercial multilatéral a engendrés à l'échelle mondiale, depuis la création du GATT en 1948, en ce qui concerne le bien-être mondial, le développement et la croissance économiques. D'autre part, ils seront également en mesure d'encourager la poursuite des engagements existants et d'établir l'orientation nécessaire pour relever les défis de l'avenir.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Accord sur la technologie de l'information

L'Accord sur la technologie de l'information (ATI) a été conclu en mars 1997 avec la participation du Canada et de 42 autres gouvernements. Il permet la création d'un marché en franchise de droits représentant plus de 92 % du commerce mondial des produits de technologie de l'information, évalué à 500 milliards de dollars US par an. L'ATI prévoit l'élimination progressive d'ici

l'an 2000 (ou à une date ultérieure dans le cas de certains produits et de certains pays) du tarif NPF (tarif « de la nation la plus favorisée ») à l'égard d'une vaste gamme de produits de cette catégorie ordinateurs, logiciels, matériel de télécommunications, semi-conducteurs, instruments scientifiques, etc. Les pays participants ont effectué leurs premières réductions tarifaires le 1^{er} juillet 1997.

Grâce à l'ATI, l'accès aux marchés sera facilité, les prix des produits intermédiaires seront abaissés et les débouchés s'accroîtront. L'accord profitera grandement au secteur canadien de la technologie de l'information, qui est particulièrement vigoureux et compétitif sur les marchés mondiaux. Les exportations de ce secteur ont manifesté beaucoup de dynamisme, passant de 9,5 milliards de dollars en 1992 à environ 17 milliards en 1997.

Plusieurs des principaux partenaires commerciaux du Canada ont déjà adhéré à l'Accord sur la technologie de l'information, notamment les États-Unis, l'Union européenne, le Japon, la Corée du Sud, Singapour, Taïpei Chinois, Hong Kong, la Suisse, l'Australie, la Malaisie, la Thaïlande et l'Inde. En 1998, le Canada s'efforcera d'élargir le cercle des adhérents pour y inclure les principales économies de l'Amérique latine.

Au moment de finaliser l'ATI, le Canada et les autres participants ont convenu de le réexaminer à une date ultérieure pour considérer la possibilité d'y ajouter certains produits. Cet examen est maintenant en cours, et des négociations se dérouleront au sein de l'OMC en 1998 dans le but de permettre la mise en place à toute modification éventuelle, d'ici le 1^{er} janvier 1999. Le Comité de l'ATI se penchera par ailleurs sur divers aspects des entraves non tarifaires qui préoccupent les membres de l'industrie de la technologie de l'information, notamment en ce qui concerne la réforme des règlements s'appliquant aux produits de l'industrie. À cet égard, le Comité de l'ATI procède à un examen des normes et des procédures d'évaluation de ses membres pour ce qui concerne la conformité aux règlements, et le Canada a apporté tout son appui à cette initiative. Le Canada a également soulevé le problème des permis d'importation auprès du comité et entend revenir sur cette question dans ses travaux futurs.

Libéralisation plus poussée des droits de douane

Le Canada continuera d'inciter les membres de l'OMC à abaisser les tarifs douaniers au-delà des niveaux convenus dans le cadre de l'Uruguay Round, et ce, dans plusieurs secteurs qui revêtent

une importance particulière pour les exportateurs canadiens. À cet égard, les priorités du Canada consistent à faire adopter par d'autres pays la règle de l'élimination réciproque (zéro-zéro) des tarifs sur le papier et les produits du papier, et à encourager l'application accélérée des engagements déjà convenus. Le Canada souhaite également que soient conclus de nouveaux accords d'élimination réciproque des tarifs sur les oléagineux, le bois, le poisson et tous les produits qui en dérivent, ainsi que sur les métaux non ferreux tels que l'aluminium. Le Canada participera en 1998 au second examen de l'accord, qui aura pour but d'y inclure des produits supplémentaires dans l'Accord pour l'élimination de droits sur des produits pharmaceutiques spécifiés. Le Canada participe aussi activement aux travaux préparatoires visant à faciliter des négociations plus générales sur les questions d'accès aux marchés, y compris les droits de douane.

À l'occasion de leur sommet annuel qui s'est tenu à Vancouver en novembre 1997, les membres de l'APEC ont convenu de poursuivre un programme de libéralisation volontaire des échanges dans 15 secteurs, dont neuf prioritaires, soit les produits chimiques, le secteur de l'énergie, les biens et services de protection de l'environnement, le poisson et les produits dérivés, les produits forestiers, les gemmes et les bijoux, les équipements et instruments médicaux, les équipements de télécommunications et les jouets. Ils ont également convenu de s'appuyer sur les initiatives prises par l'APEC dans ces secteurs pour étendre la participation à ces efforts au-delà de la région de l'Asie-Pacifique et, le cas échéant, pour les intégrer dans l'OMC. Étant donné la taille des marchés de l'APEC, l'engagement résolu pris par ses membres en faveur de la libéralisation du commerce dans ces secteurs dynamisera la poursuite de cet objectif sur la scène multilatérale au sein de l'OMC. Le Canada attache beaucoup d'importance au rôle de leader que l'APEC joue à cet égard et s'efforcera de conclure dans le cadre de l'OMC des ententes sectorielles couvrant un grand nombre des secteurs définis par l'APEC, y compris les produits et services de protection de l'environnement, le poisson et les produits dérivés, et les produits forestiers.

Agriculture

En ce qui concerne les produits agricoles, l'objectif à long terme du Canada est de renforcer le régime commercial multilatéral. Il importe que des règles communes s'appliquent à tous les pays pour faciliter l'accès de la production canadienne aux marchés mondiaux, non seulement pour les produits agricoles en vrac, mais également pour les produits de consommation et

autres produits intermédiaires qui représentent maintenant 40 % des exportations du secteur agro-alimentaire. Par sa participation aux travaux du Comité de l'agriculture de l'OMC, le Canada veille à ce que les engagements négociés au cours de l'Uruguay Round, y compris ceux qui ont trait à l'accès aux marchés, soient intégralement respectés. En 1998, le comité poursuivra le processus informel d'analyse et d'échange d'information qu'il a amorcé en 1997. Ce processus tient lieu de programme de travail préparatoire au lancement d'une nouvelle série de négociations multilatérales sur l'agriculture à la fin de 1999. Le gouvernement collabore étroitement avec les provinces et consulte les parties intéressées au sein du secteur agro-alimentaire pour veiller à ce que les intérêts du Canada fassent l'objet d'un débat complet et éclairé avant que ces négociations ne débutent.

Obstacles techniques au commerce

L'objectif du Canada est de veiller à ce que les mesures concernant les normes, qui sont généralement établies dans le but de protéger la santé, les consommateurs ou l'environnement, ne se traduisent pas par un traitement discriminatoire des produits canadiens. Ces mesures comprennent notamment les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les méthodes d'évaluation de la conformité qui permettent d'établir si un produit satisfait aux exigences d'une règle ou d'une norme donnée.

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce international définit les obligations et droits des membres relativement à l'élaboration et à la mise en oeuvre de mesures relatives aux normes qui ont des répercussions défavorables sur le commerce. L'accord repose sur le principe que les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer des normes dans la mesure où celles-ci ne restreignent pas le commerce international plus que nécessaire. Les désaccords concernant les obstacles techniques peuvent faire l'objet de procédures de règlement des différends au sein de l'OMC. Le Canada a été l'un des premiers pays à demander que soit instituée une procédure de règlement en vertu de ces dispositions; il a obtenu gain de cause dans un différend relatif aux règlements, jugés inévitables, de la France concernant l'étiquetage des pétoncles.

Le Canada soutient l'acceptation générale et le respect de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce international et le Code de bonne pratique (qui s'applique aux normes facultatives). Par exemple, il a demandé et obtenu que les programmes étrangers d'étiquetage écologique respectent le Code

sur les obstacles techniques au commerce. En vertu de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques, le Canada continuera de faciliter l'accès aux marchés en réclamant que soient abolis les entraves au commerce liées à des normes non essentielles, ce qui permettrait d'abaisser les coûts de production et d'exportation. Parmi les activités axées sur la réalisation de cet objectif, on peut citer les efforts en vue d'accroître la transparence des règlements et de les modifier au besoin, l'harmonisation des normes sur le plan international et avec celles des partenaires commerciaux, et la négociation d'accords de reconnaissance mutuelle sur les évaluations de conformité. Le Canada a participé activement à la révision triennale des obstacles techniques au commerce international de 1997, se concentrant sur les questions pratiques qui intéressent directement ses exportateurs.

Mesures sanitaires et phytosanitaires

L'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires reconnaît le droit des membres à prendre les mesures nécessaires pour la protection de la vie ou de la santé humaine, animale ou végétale, et il établit des disciplines visant à empêcher le recours à de telles mesures pour camoufler des obstacles aux échanges commerciaux. Le Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC facilite l'amélioration des conditions de sécurité des aliments et des conditions sanitaires au niveau international, soutient l'harmonisation des mesures de divers pays et l'adoption d'équivalences entre elles, et favorise la coopération et les consultations techniques. L'accord prévoit que le comité se penchera sur le fonctionnement et l'application de ses dispositions trois ans après son entrée en vigueur. Cet examen commencera en mars 1998.

Depuis la mise en application de l'accord, le Canada a eu deux fois recours aux procédures de règlement de différends de l'OMC pour contester la légitimité de mesures sanitaires ou phytosanitaires prises par ses partenaires commerciaux. L'une de ces procédures concernait les exportations de viande bovine à destination de l'Union européenne, et l'autre les expéditions de saumon frais, réfrigéré et congelé à destination de l'Australie.

Règles d'origine

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine, conclu dans le cadre de l'Uruguay Round, prévoit un programme de travail visant à mettre au point un ensemble commun de règles non préférentielles d'application générale, destinées à établir l'origine des produits faisant l'objet d'échanges commerciaux. Les négociations se sont intensifiées à l'approche de l'échéance de juillet 1998. L'objectif du Canada est d'élaborer des règles d'origine

harmonisées et non préférentielles qui puissent promouvoir la confiance parmi les exportateurs, n'aient pas d'effet sur la direction ou le volume des échanges et reflètent la dimension mondiale de la production et de l'origine des produits et des matériaux. Les nouvelles règles font actuellement l'objet de négociations au sein du Comité technique de l'OMC sur les règles d'origine, à partir des résultats d'une analyse technique qui a duré trois ans.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC est le premier instrument multilatéral régissant les échanges de services et doté de la force exécutoire. Il est en vigueur depuis la création de l'OMC en 1995. En 1997, les membres de l'OMC ont conclu des accords qui ont assujéti deux secteurs importants (les services financiers et les services de télécommunications de base) à l'AGCS de façon permanente. Les résultats positifs obtenus dans ces secteurs auront des effets bénéfiques non seulement sur les fournisseurs canadiens des services concernés, mais aussi sur les autres exportateurs qui ont besoin de services de télécommunications ou financiers efficaces et compétitifs pour promouvoir et vendre leurs propres produits et services à l'étranger. Par ailleurs, de nouveaux progrès ont été réalisés au sein de l'OMC en ce qui concerne l'accès au marché des services professionnels. En 1998, le Canada continuera de se préparer à la prochaine ronde de négociations générales sur les services, qui doit débiter d'ici l'an 2000, l'objectif étant de faciliter encore davantage l'accès des fournisseurs canadiens à ces marchés.

Services financiers

Les négociations de l'OMC sur les services financiers, auxquelles le Canada a participé, ont pris fin le 12 décembre 1997, alors qu'un accord était signé par 70 pays, représentant plus de 95 % des échanges mondiaux de services financiers. L'accord est régi par les obligations prévues par l'AGCS, lequel oblige notamment les signataires à respecter le principe de « la nation la plus favorisée », qui interdit toute forme de discrimination entre les fournisseurs étrangers de services. Aux termes de cet accord, les pays signataires doivent également s'engager à respecter divers ensembles de dispositions décrivant les conditions dans lesquelles les institutions financières étrangères peuvent offrir des services de banque, d'assurance, de commerce de valeurs mobilières et d'information financière.

Le secteur des services financiers est essentiel à l'économie

canadienne. Il représente plus de 5 % du PIB du Canada et emploie directement au-delà de 500 000 personnes. Les sociétés financières canadiennes sont très compétitives sur le marché mondial, et plusieurs d'entre elles tirent une part importante de leurs revenus de leurs opérations à l'étranger.

Les provinces et le secteur canadien des services financiers ont été largement consultés avant le début des négociations et pendant qu'elles se déroulaient. Les institutions financières du Canada appuient l'accord, qui facilitera leur accès aux principaux marchés d'Europe, d'Asie et d'Amérique latine, et il devrait se traduire par de nouveaux débouchés et la création d'emplois supplémentaires au Canada. Un projet de loi sera déposé au Parlement dans les mois qui viennent en vue d'autoriser l'application de l'accord au Canada. L'accord doit être ratifié d'ici le 29 janvier 1999, et doit entrer en vigueur le 1^{er} mars suivant. Au cours de la prochaine année, le Canada accordera une importance prioritaire à la ratification de l'accord par tous les pays dans les meilleurs délais.

Télécommunications de base

L'Accord de l'AGCS sur les télécommunications de base a été conclu en février 1997 et est entré en vigueur le 5 février 1998. Les pays qui ont participé aux négociations représentaient plus de 90 % des recettes mondiales de l'industrie des télécommunications. Depuis l'entrée en vigueur de l'accord, le mécanisme de règlement des différends de l'OMC et le principe de la nation la plus favorisée s'appliquent à l'offre de services de télécommunications de base par tous les membres de l'organisation. D'autre part, 72 des participants à l'accord ont pris des engagements spécifiques en ce qui concerne l'accès aux marchés, le traitement national et l'application de principes réglementaires favorables à la concurrence. L'Accord sur les télécommunications de base ne couvre pas les services SRD (systèmes de radiodiffusion directe du satellite au foyer) ou autres services de radiodiffusion. Le Canada suivra de près l'application de l'accord par ses partenaires commerciaux. Tout au long de ce processus, de nombreuses consultations ont eu lieu avec les représentants de l'industrie, des ministères concernés et des provinces. Ces divers interlocuteurs ont donc joué un rôle important dans la mise au point de la position de négociation du Canada et le texte final de l'accord reflète leurs intérêts. C'est pourquoi l'industrie appuie l'Accord sur les télécommunications de base.

Services professionnels

L'objectif du Canada, dans les discussions en cours au sein de

l'OMC au sujet des services professionnels, est de faciliter et de conforter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés, notamment dans les professions qui occupent une place importante dans le secteur des exportations. Aussi le gouvernement, appuyé en cela par l'industrie, joue-t-il un rôle actif au sein du Comité de travail des services professionnels (CTSP), qui est chargé d'élaborer des disciplines pour ce secteur afin d'éviter que les règlements nationaux, les normes techniques ou les exigences relatives aux permis ne constituent des entraves commerciales dissimulées.

En mai 1997, le CTSP a finalisé un ensemble de lignes directrices visant la négociation d'accords ou de modalités de reconnaissance mutuelle dans le secteur des services de comptabilité. Ces directives peuvent être consultées sur le site Web de l'OMC www.wto.org/wto/french/pressf/pressf.htm. Déjà engagé dans l'étape suivante de son programme de travail, le CTSP a fait des progrès sensibles dans la mise au point de disciplines concernant les services de comptabilité. Le comité envisagera ensuite d'élargir son programme de travail à d'autres professions.

MARCHÉS PUBLICS

Les marchés publics représentent dans le monde entier des dépenses qui s'élèvent à des centaines de milliards de dollars par année, et ce secteur du commerce international présente un énorme potentiel. Toutefois, comme les politiques d'achat de l'État sont souvent perçues comme l'un des derniers bastions de la protection de l'industrie nationale, les pays hésitent à accepter des disciplines multilatérales dans ce secteur. Le Canada a adhéré, avec 25 autres pays, à l'Accord sur les marchés publics, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1996. L'accord constitue une base pour l'accès garanti des fournisseurs canadiens aux marchés publics des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres pays et régions importants pour le Canada. Grâce à l'élargissement à de nouveaux secteurs et à la réduction des mesures discriminatoires qui entravent l'accès au marché américain et à d'autres marchés critiques, les exportateurs canadiens auront accès à d'importants nouveaux débouchés.

Pour multiplier les débouchés qui s'offrent à ses exportateurs, le Canada appuie une gamme d'activités qui ont pour but d'élargir et de renforcer les dispositions régissant les marchés publics. Un examen préliminaire de l'Accord sur les marchés publics est en cours et devrait aboutir à des négociations en 1998. Le Canada souhaite que cet examen porte surtout sur des questions comme la

sécurité de l'accès aux marchés, l'abolition des mesures et pratiques discriminatoires, l'élargissement de la portée de l'accord et la simplification et l'assouplissement des obligations prévues en matière de procédure. Le Groupe de travail sur la transparence dans les marchés publics a réalisé des progrès importants en 1997, et devrait entreprendre des négociations en vue d'un accord cette année. Cette première étape est importante pour l'adoption de disciplines multilatérales de transparence visant les marchés publics et applicables à tous les pays membres de l'OMC, qui devrait contribuer à établir des règles du jeu plus équitables dans ce secteur. Des discussions se poursuivent dans le contexte de l'AGCS pour déterminer dans quelle mesure les disciplines applicables aux marchés publics pourraient être couvertes par cet accord.

RECOURS COMMERCIAUX

Le Canada poursuit ses efforts en vue de veiller à ce que l'emploi des recours commerciaux par ses partenaires se fasse dans la discipline, la transparence et la clarté, et que ses exportateurs puissent ainsi exercer leurs activités dans un climat stable et prévisible. Cela s'avère d'autant plus important à l'heure actuelle que, dans le sillage de l'Uruguay Round, des pays qui auparavant n'hésitaient pas à se servir d'instruments protectionnistes plus traditionnels, tels les quotas et les droits tarifaires élevés, se montrent disposés aujourd'hui à mener des enquêtes susceptibles de déboucher sur des recours commerciaux. En 1997, par exemple, l'Inde, l'Indonésie et la République populaire de Chine ont toutes lancé des enquêtes contre les exportateurs canadiens de papier journal en vue d'une éventuelle imposition de droits antidumping. C'était la première fois que ces pays faisaient appel à des recours commerciaux contre le Canada, et c'était même la première fois que la Chine se servait de cet instrument contre un autre pays. Le Canada continuera donc de surveiller de près les enquêtes visant les exportations canadiennes, d'examiner les modifications apportées aux lois et aux pratiques de ses principaux partenaires commerciaux en cette matière et, le cas échéant, de présenter des commentaires au sujet d'enquêtes précises afin d'assurer le respect des obligations définies par l'OMC. Le Canada continuera également de participer aux travaux des comités de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires, les pratiques antidumping et les sauvegardes afin de veiller à ce que tous les membres administrent leur législation en matière de recours commerciaux dans le respect des règles de l'OMC. Enfin, le Canada continuera d'explorer la possibilité de remanier les régimes de recours commerciaux dans les zones de libre-échange à mesure que

se poursuivra l'intégration des marchés.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

L'évolution récente montre que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC reste l'une des réalisations les plus importantes de l'Uruguay Round. L'amélioration des règles, le caractère quasi automatique de la mise sur pied de « groupes spéciaux » et de l'adoption de leurs rapports, et la création récente de l'Organe d'appel contribuent au succès du Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends (MRD) de l'OMC. Plus de 100 plaintes différentes concernant environ 80 questions distinctes ont été déposées auprès de l'OMC en trois ans, ce qui atteste le degré de confiance que les membres de l'OMC placent dans le mécanisme de règlement des différends. Bien que le système soit largement utilisé, il reste efficace et économique. Le fait que de nombreux différends aient pu être réglés avant que des groupes spéciaux en soient saisis montre que l'OMC est bel et bien capable d'apporter une solution aux disputes commerciales, même les plus délicates, qui opposent certains de ses membres.

Le Canada continuera de faire appel au mécanisme de règlement des différends de l'OMC chaque fois que cela s'avérera nécessaire pour que ses exportateurs n'aient pas à affronter des obstacles qui contreviennent aux accords de l'OMC. C'est ainsi qu'il a déposé neuf plaintes en vertu du MRD; en outre, il s'est joint aux consultations demandées par d'autres membres ou est intervenu dans le déroulement d'enquêtes menées par des groupes spéciaux dans une trentaine d'autres cas.

En janvier 1998, le Canada a conclu avec le Japon un accord au sujet de l'application des recommandations d'un groupe spécial qui avait jugé que les taxes japonaises sur les boissons alcooliques étaient discriminatoires à l'égard des importations, ce qui était incompatible avec les obligations du Japon dans le cadre de l'OMC. Cette entente, qui comprend une mesure de compensation pour tenir compte du fait que le délai nécessaire pour rajuster le taux des taxes sur les boissons alcooliques est plus long que la normale, permettra au Canada d'exporter au Japon ses spiritueux distillés en franchise de droits d'ici avril 2002.

Le 13 février 1998, l'Organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a adopté les rapports du groupe spécial et de l'Organe d'appel concernant l'interdiction, par l'Union européenne, des importations de viande et de produits carnés provenant d'animaux

auxquels des hormones naturelles avaient été administrées à des fins anabolisantes. Les deux rapports ont conclu que cette interdiction contrevenait aux obligations de l'UE dans le cadre de l'OMC. Le Canada suivra de près l'application par l'UE des recommandations que renferment les deux rapports. Le rapport final du groupe spécial chargé d'étudier la plainte du Canada relativement aux mesures prises par l'Australie pour interdire les importations de saumon frais, réfrigéré et congelé en provenance du Canada devrait être publié d'ici la fin de mai.

Le Canada a par ailleurs réglé deux autres différends commerciaux en 1997, soit celui qui l'opposait à la Hongrie au sujet des subventions à l'exportation de produits agricoles (juillet) et le désaccord avec l'Inde au sujet des restrictions quantitatives frappant les importations de produits agricoles, textiles et industriels (décembre). Le désaccord qui existe entre le Canada et le Brésil au sujet de l'application du programme brésilien de subventions à l'exportation (PROEX) aux aéronefs en est encore au stade des consultations.

D'autre part, le Canada suit activement le développement des différends commerciaux qui mettent en présence d'autres membres de l'OMC, chaque fois que ses intérêts commerciaux ou son engagement envers le système de l'OMC justifient de telles interventions. Le Canada s'est joint aux consultations menées par certains autres membres (par exemple, la plainte portée par l'UE contre les mesures japonaises concernant les importations de porc, la plainte des États-Unis contre les mesures prises par les Philippines en ce qui concerne le commerce du porc et de la volaille, et la plainte de l'Argentine contre les contingents tarifaires appliqués par les États-Unis contre les importations d'arachides). En outre, le Canada s'est réservé le droit de présenter une argumentation devant certains groupes spéciaux en tant que tierce partie, par exemple dans le cas des plaintes portées contre la Corée du Sud et le Chili en ce qui concerne les taxes sur les boissons alcooliques.

Les membres de l'ORD ré-examineront le MRD en 1998. Cet examen, qui doit être effectué d'ici janvier 1999, permettra aux membres de déterminer s'il convient d'apporter certaines améliorations ou clarifications pour maintenir le fonctionnement efficient et efficace du mécanisme de règlement de différends de l'OMC.

ADHÉSION À L'OMC

L'Organisation mondiale du commerce compte actuellement 132 membres, et 30 autres pays ou territoires douaniers ont postulé

leur adhésion. La Chine, la Russie, Taïpei Chinois, l'Arabie saoudite, l'Ukraine, l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie sont au nombre des 20 candidats avec lesquels des négociations actives ont été engagées. Comme il l'avait fait l'an dernier, le Canada continuera en 1998 de jouer un rôle actif dans ces négociations. Il soutient l'augmentation du nombre d'adhérents à l'OMC pour deux raisons :

- pour assurer un accès plus ouvert et non discriminatoire aux exportations canadiennes de produits et de services vers les marchés concernés;
- pour établir des régimes commerciaux transparents et soumis aux règles dans ces marchés, et contribuer par là à libéraliser les échanges encore davantage.

Les négociations se déroulent sur deux plans parallèles, multilatéral et bilatéral. Un groupe de travail de l'OMC comprenant des membres intéressés examine le régime commercial de chaque pays candidat et relève les modifications qui pourraient éventuellement s'imposer pour que ce régime soit conforme aux critères de l'OMC. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada est en mesure de veiller à ce que l'adhésion d'un pays déterminé mène à un environnement commercial plus prévisible et moins soumis à l'arbitraire.

Dans les négociations bilatérales, le Canada s'efforce d'obtenir la réduction ou l'élimination des droits tarifaires et des barrières non tarifaires qui entravent l'entrée de produits présentant un intérêt (actuel ou futur) pour les exportateurs canadiens produits de l'agriculture et de la pêche, matières premières et produits industriels, notamment. Le Canada s'attend normalement à ce que les candidats à l'adhésion confirment formellement leurs engagements tarifaires, offrent un accès non discriminatoire à leurs marchés (par exemple, dans le secteur des oléagineux) et se joignent à diverses initiatives de réciprocité et d'harmonisation élaborées par les membres de l'OMC, y compris l'ATI. De même, le Canada s'efforce d'améliorer les conditions d'accès au secteur des services en essayant d'obtenir des engagements formels à l'égard des quatre principaux modes du commerce des services, soit l'offre de services, la consommation à l'étranger, la présence commerciale et la mobilité des personnes. Les négociations sur l'adhésion offrent une occasion unique de résoudre les problèmes d'accès aux marchés auxquels le Canada doit faire face dans les marchés des pays demandeurs.

DÉVELOPPEMENT DES CAPACITÉS

Dans le cadre de son engagement envers l'OMC, le Canada estime qu'il faut veiller à ce que les pays en développement et les économies en transition soient pleinement intégrés dans le système commercial mondial. À cette fin, le Canada agit par l'intermédiaire de l'OMC et d'autres organismes tels que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), le Programme des Nations Unies pour le développement, le Centre du commerce international, la Banque mondiale, le Fonds monétaire international et le Secrétariat pour les pays du Commonwealth, ainsi que dans le cadre de ses relations bilatérales, pour fournir une aide commerciale technique dans le but de soutenir l'adhésion de nouveaux membres à l'OMC et de faciliter leur intégration. Le Canada se concentre sur le développement des capacités des organismes publics et privés afin de susciter une compréhension plus poussée des règles multilatérales et des moyens de les appliquer et d'en tirer parti. Les exportateurs canadiens ne pourront que bénéficier d'un accès plus transparent et plus prévisible aux marchés des pays qui s'acquitteront pleinement des obligations et engagements contractés en vertu de leur adhésion à l'OMC.

3. INVESTISSEMENT

La performance de l'économie canadienne est de plus en plus liée au commerce et aux investissements internationaux. La croissance de l'économie au cours des dernières décennies a en effet été largement tributaire de l'ouverture des marchés mondiaux aux produits et services du Canada. Parallèlement à ces développements, et en rapport très étroit avec eux, les investissements canadiens à l'étranger et les investissements étrangers directs au Canada sont devenus d'importants facteurs de croissance et de création d'emplois. Le dynamisme de la croissance et de l'emploi ne pourra se maintenir que si l'investissement international trouve, aussi bien au Canada qu'à l'étranger, un climat favorable, marqué par la transparence et la stabilité.

Les investissements canadiens à l'étranger se sont développés rapidement, surtout depuis une dizaine d'années. De 1986 à 1996, en effet, les investissements directs se sont accrus de 64,7 à 170,8 milliards de dollars. Cette progression montre que, de plus en plus, les entreprises canadiennes investissent dans d'autres marchés soit en y implantant de nouveaux établissements, soit au moyen de formules telles que les fusions, les acquisitions, les partenariats, les co-entreprises et les alliances stratégiques avec d'autres entreprises. Leurs objectifs sont clairs : accroître la compétitivité de leurs opérations, conquérir de nouveaux marchés et acquérir de nouvelles technologies, ressources ou compétences. Ces investissements à l'étranger engendrent des avantages concrets pour le Canada car ils lui donnent accès à de nouveaux débouchés, ainsi qu'à des produits intermédiaires et des activités de recherche et développement à des prix concurrentiels, et se traduisent ainsi par la création d'emplois au pays même.

Les États-Unis sont le principal partenaire du Canada en matière d'investissement, car c'est vers ce pays que se dirigent en effet plus de la moitié des capitaux que le Canada investit directement à l'étranger. Ils sont suivis en cela par le Royaume-Uni. Mais si ces deux pays conservent toute leur importance en tant que partenaires du Canada, le profil géographique des investissements canadiens se transforme graduellement en ce sens qu'une part grandissante de ces capitaux se dirige vers d'autres pays de l'Union européenne et vers des pays qui se situent hors de la zone de l'OCDE. Les démarches des entreprises canadiennes en vue de diversifier leurs opérations à l'échelle mondiale sont à l'origine de cette évolution.

Le « commerce interne » (c'est-à-dire les échanges qui se produisent entre une entreprise et ses filiales) offre un exemple concret des résultats qui découlent des décisions d'investir à l'étranger. Selon une estimation récente de la CNUCED, plus du tiers des échanges mondiaux de produits manufacturés se produisent entre des sociétés mères et leurs filiales à l'étranger. Ce phénomène se manifeste de façon toute particulière dans le commerce interne qui relie le Canada et les États-Unis. Ainsi, on estime qu'environ 46 % des exportations canadiennes à destination des États-Unis se composent d'échanges internes; en sens inverse, la proportion est d'environ 49 %.

Depuis une dizaine d'années, les flux d'investissement internationaux sont au coeur de la restructuration de l'économie mondiale. Les investissements directs ont en effet connu au cours de cette période une croissance exponentielle qui se chiffre à un taux annuel moyen d'environ 14 %. En 1996, les flux mondiaux étaient évalués à 350 milliards de dollars US par année, ce qui représente un volume sans précédent, tandis que les stocks mondiaux d'investissements à l'étranger étaient estimés à 3 200 milliards de dollars US et que les ventes attribuées aux filiales étrangères dépassaient 6 000 milliards de dollars.

Bien que cette activité économique reste largement concentrée parmi les pays industrialisés, les pays en développement et les économies émergentes deviennent également très actifs, en particulier (mais pas exclusivement) en tant que pays d'accueil pour les investissements étrangers. En 1995, par exemple, un montant sans précédent de 100 milliards de dollars US a été investi dans les pays en développement. Il est donc évident que, quel que soit leur niveau de développement, la plupart des pays jugent qu'il ont intérêt à accueillir les capitaux étrangers et se livrent concurrence pour les attirer.

Les investissements étrangers directs représentent une source de croissance importante parce qu'ils viennent suppléer l'épargne nationale. Les investissements en usines, en biens d'équipement et en procédés de production sont essentiels à la compétitivité à long terme du Canada. Ces injections de capitaux étrangers donnent également accès aux technologies et aux techniques de gestion en usage à l'échelle mondiale. L'investissement en recherche et développement crée de nouveaux produits et procédés qui aident à faire croître la productivité et la compétitivité internationale du Canada. Ces ressources supplémentaires soutiennent également la compétitivité de ses exportations.

Selon une estimation récente, chaque milliard de dollars en investissement étranger au Canada mène à la création d'environ 45 000 emplois et à une augmentation du PIB de 4,5 milliards de dollars sur une période de cinq ans. Toujours selon cette même source, un emploi sur 10, et environ 50 % des exportations globales du Canada (et 75 % des exportations de produits manufacturés) sont attribuables aux entrées de capitaux. Une forte proportion des bénéfices découlant des nouveaux investissements (environ 50 %) est réinvestie au Canada, ce qui contribue à une hausse du taux de croissance et à une augmentation plus rapide du niveau de vie canadien.

Le Canada offre de grands attraits aux investisseurs étrangers. Sa main-d'oeuvre compte parmi les plus compétentes et les mieux éduquées au monde. Il possède une infrastructure très avancée (routes, aéroports, ports, usines, équipement, etc.). Son économie est compétitive et manifeste une forte intensité de connaissances techniques dans des secteurs comme l'énergie, les mines, l'agro-alimentaire, l'exploitation forestière et le papier, le secteur automobile, la machinerie et les équipements de transport, les services financiers, les télécommunications, la biotechnologie, les logiciels d'ordinateurs, les appareils médicaux, les produits pharmaceutiques et les technologies maritimes. Nos excellents systèmes d'assurance-maladie et d'éducation constituent les pierres angulaires d'un niveau très élevé de qualité de vie.

Le Canada a pu obtenir ces avantages sans sacrifier ses principaux objectifs économiques et sociaux. Les investisseurs étrangers qui viennent au Canada sont soumis aux mêmes lois que les investisseurs canadiens, y compris celles qui visent à protéger l'environnement ou à établir les normes les plus élevées dans les domaines du travail, de la santé et de la sécurité, de même que la législation fiscale, les codes de la construction et le zonage municipal, c'est-à-dire, en fait, à toutes les lois et réglementations qui s'appliquent aux entreprises qui exercent leur activité au Canada.

UNE STRATÉGIE À PLUSIEURS VOLETS

La croissance des investissements à l'étranger des entreprises canadiennes a incité ces dernières à réclamer des meilleures conditions d'accès et une meilleure protection de ces investissements. Aussi les initiatives du gouvernement dans ce domaine visent-elles principalement à fournir un environnement attrayant pour les investissements étrangers au Canada et à favoriser l'accès, la transparence et la protection des

investissements canadiens à l'étranger. Les règles internationales concernant l'investissement, qui en sont encore à leur début dans le système économique mondial, sont des outils essentiels pour fournir un environnement stable, transparent et ouvert aux flux d'investissement. Ces règles sont en voie d'élaboration dans un certain nombre d'enceintes, y compris l'OMC et l'OCDE, ainsi qu'aux niveaux régional et bilatéral, mais il n'existe encore aucun ensemble de règles globales.

Initiatives bilatérales et régionales

Le Canada a établi un programme bilatéral de négociations sur les investissements le programme des accords de promotion et de protection des investissements étrangers, dont l'un des principaux objectifs consiste à offrir aux investisseurs des garanties et des conditions améliorées de transparence et d'accès dans des économies en développement et des économies émergentes considérées comme prioritaires. Le gouvernement fédéral a négocié 24 accords de ce genre depuis 1989 (dont huit ont été signés en 1997) et il mène actuellement des négociations avec des pays émergents importants comme la Chine, la Russie, l'Inde, le Brésil et l'Argentine.

Le Canada a négocié un accord d'investissement à normes élevées avec les États-Unis et le Mexique dans le cadre de l'ALENA au début des années 90. De nombreux observateurs estiment que l'accord sur les investissements de l'ALENA est un modèle valable dont peuvent s'inspirer ceux qui sont engagés dans d'autres négociations sur ces questions. Il a d'ailleurs servi de modèle pour les dispositions relatives aux investissements que renferme l'accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), signé en 1997. Le Canada participe aussi activement à des discussions régionales sur les investissements avec les pays du bassin du Pacifique dans le cadre de l'APEC, ainsi qu'avec ses partenaires des Amériques dans le cadre des discussions sur les investissements au sein de la ZLEA. On prévoit que ces dernières discussions se transformeront en négociations formelles au cours de l'année.

Initiatives multilatérales

Accord multilatéral sur l'investissement (AMI)

En mai 1995, les pays membres de l'OCDE ont convenu de lancer des négociations pour un accord multilatéral sur l'investissement (AMI) auquel pourraient également adhérer des pays non membres de l'OCDE.

La participation du Canada à ces négociations constitue un volet important de ses efforts en vue de mettre au point un ensemble de règles internationales sur les investissements. Si les négociations sont couronnées de succès, non seulement cela permettra-t-il d'établir un environnement stable, transparent et ouvert entre le Canada et ses principaux partenaires en investissement, mais l'accord qui découlera des négociations représentera également une première étape dans la poursuite des objectifs du Canada dans ce domaine, c'est-à-dire la négociation d'un traité mondial dans le cadre de l'OMC, qui devrait éventuellement abriter un accord vraiment multilatéral sur les investissements.

L'AMI constitue une première tentative en vue d'élaborer un ensemble de disciplines multilatérales pour les investissements, semblables à celles qui régissent le commerce international. Il s'ajouterait aux règles sur les investissements de l'ALENA, à celles, limitées, qu'on trouve dans l'OMC et aux accords bilatéraux signés par le Canada avec un grand nombre d'autres pays.

Aux termes de l'AMI, les investissements canadiens recevraient à l'étranger la même protection et le même traitement équitable que les investissements canadiens reçoivent présentement au Canada. Cet objectif est tout particulièrement important alors que s'accroît le niveau des investissements canadiens à l'étranger et que le Canada cherche à diversifier ses marchés au-delà des États-Unis.

Cet instrument multilatéral reposerait sur deux principes fondamentaux, soit la non-discrimination c'est-à-dire le « traitement national » et le « traitement de la nation la plus favorisée » et la protection de l'investissement, c'est-à-dire l'établissement de règles claires concernant l'expropriation, un mode de compensation rapide et efficace, et le transfert illimité de fonds. Ces principes seraient soutenus par un mécanisme efficace de règlement des différends, semblable à celui de l'ALENA, afin de pouvoir résoudre les désaccords entre les États et entre les investisseurs et les États.

L'AMI comprendra également des exceptions générales aux règles établies ainsi que des exemptions s'appliquant à des pays déterminés. Le Canada, pour sa part, veillera à ce que le gouvernement conserve toute sa liberté d'action dans certains domaines clés tels que la santé, les programmes sociaux, l'éducation, la culture et les programmes destinés aux Autochtones et aux groupes minoritaires. Le Canada veillera

également à ce que l'accord renferme une interprétation étroite de l'expropriation, afin qu'il soit parfaitement clair que toute action législative ou réglementaire prises par un gouvernement dans l'intérêt public n'équivaut pas à une expropriation exigeant compensation, même si elle a des répercussions défavorables sur les bénéficiaires des entreprises ou des investisseurs.

En ce qui concerne les critères de rendement, l'admission temporaire de membres du personnel importants, la privatisation, et les agissements des monopoles et des entreprises d'État, l'AMI renfermerait des règles semblables à celles qui existent dans les accords déjà en place.

L'objectif du Canada dans les négociations sur l'accord multilatéral est d'obtenir des pays de l'OCDE les mêmes droits que ceux qu'il a obtenus de ses partenaires de l'ALENA et des 24 autres pays avec lesquels il a conclu des accords de promotion et de protection des investissements étrangers. L'AMI offre par ailleurs au Canada l'occasion d'aborder d'autres problèmes qui ne sont pas touchés par les accords existants. Ainsi, le Canada cherche à faire inclure dans l'accord des dispositions qui protégeraient davantage ses investisseurs contre l'application extra-territoriale de lois nationales.

En février 1998, il semblait peu probable que l'échéance d'avril 1998 pour la conclusion des négociations puisse être respectée.

L'OMC

Un système multilatéral fondé sur le respect des règles acceptées de tous les pays du monde et englobant à la fois le commerce et l'investissement offre le meilleur espoir d'établir un environnement international stable, sûr et équitable qui soit favorable aux entreprises canadiennes implantées à l'étranger et qui puisse en même temps encourager les investisseurs étrangers à se tourner vers le Canada. Dans le passé, le GATT (et maintenant l'OMC) a été la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada; en raison des rapports étroits qui existent entre le commerce et l'investissement, il est souhaitable que les règles concernant l'investissement soient complètement intégrées dans l'OMC. Dans la poursuite de cet objectif, le Canada a été l'un des premiers à soutenir la mise sur pied du groupe de travail de l'OMC sur le commerce et l'investissement lors de la réunion ministérielle de Singapour en 1996, et il joue depuis un rôle actif dans les activités de ce groupe.

4. OUVRIR DES PORTES SUR LES AMÉRIQUES

L'ALENA

L'Accord de libre-échange nord-américain est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA, qui a pour objectif d'accroître les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, comporte un ambitieux calendrier d'élimination des tarifs douaniers et de réduction des barrières non tarifaires, ainsi que des dispositions détaillées régissant les pratiques commerciales dans la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent des règles visant les investissements, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission temporaire des gens d'affaires.

L'ALENA ne modifie en rien l'élimination progressive des tarifs douaniers prévue aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui a été achevée le 1^{er} janvier 1998. Depuis cette date, les droits applicables aux produits d'origine échangés entre les deux pays ont à peu près tous été éliminés. Certains tarifs ont toutefois été maintenus, principalement dans les secteurs canadiens assujettis à la régulation de l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi que, du côté américain, à l'égard du sucre, des produits laitiers, des arachides et du coton. L'ALENA prévoit l'élimination d'à peu près tous les droits applicables aux produits d'origine échangés entre le Canada et le Mexique d'ici le 1^{er} janvier 2003.

Une première série de réductions tarifaires accélérées, touchant un nombre convenu de produits, a été effectuée en 1997 et annoncée par les ministres présents à la réunion de la Commission de l'ALENA qui s'est tenue en mars 1997. Une deuxième série de réductions, présentement en cours de discussion, devrait se produire vers le milieu de l'année 1998. À la rencontre de mars 1997, les ministres se sont également engagés à établir un secrétariat de coordination de l'ALENA pour appuyer la mise en application de l'accord et accentuer le degré de cohérence dans l'ensemble du programme de travail envisagé. Ils ont également reçu et adopté des rapports concernant les travaux de plus de 30 comités et groupes de travail trilatéraux. Ces groupes avaient été établis en vertu de l'accord pour faciliter les investissements et les échanges commerciaux et pour veiller à ce que les règles de l'ALENA soient appliquées et administrées de manière efficace. Le Canada poursuit ses travaux dans divers domaines, notamment les règles d'origine, les questions douanières, le commerce et les subventions agricoles, les normes, les marchés publics, l'investissement, les services et

l'admission temporaire des gens d'affaires.

Le volume global des échanges commerciaux et des investissements entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Il en va de même des échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et chacun de ses deux partenaires : dans le cas du Mexique, ces échanges se sont accrus de 80 % en 1997 pour atteindre 8,2 milliards de dollars, tandis que le commerce de marchandises avec les États-Unis accusait une hausse de 63 % pour se chiffrer à 456 milliards. La valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière canado-américaine se chiffre aujourd'hui à environ 1,4 milliards de dollars en moyenne.

Dans le cadre de l'ALENA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel du fait qu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les consommateurs bénéficient de la concurrence accrue qui en découle car elle leur permet d'obtenir des produits et des services de meilleure qualité à un meilleur prix.

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires sur le commerce et l'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. Les investissements étrangers directs au Canada atteignaient 180 milliards de dollars en 1996. La majorité de ces capitaux provenaient des États-Unis, soit 125 milliards, une hausse de 37 % par rapport au chiffre enregistré en 1993, dernière année précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les investissements en provenance du Mexique ont atteint 239 millions de dollars en 1996, ce qui représentait une augmentation de 55 % par rapport à 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre 92,9 milliards aux États-Unis en 1996 (soit 37 % de plus qu'en 1993) et 1,3 milliard au Mexique (ce qui est plus du double du niveau de 1993).

L'immense majorité de notre commerce avec les États-Unis et le Mexique se déroule maintenant dans le contexte des règles claires et bien établies de l'ALENA, mais il est inévitable que des désaccords se produisent au sein d'une zone commerciale aussi vaste. Aussi l'ALENA offre-t-il aux gouvernements concernés la possibilité de résoudre ces différends par l'intermédiaire de comités et de groupes de travail, ou par d'autres formules de consultation. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut

être trouvée, l'ALENA prévoit des procédures expéditives et efficaces de règlement des différends. Si ce sont les droits et obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent aussi recourir aux procédures de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celles de l'ALENA.

Le chapitre 19 de l'ALENA permet également 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. La constitutionnalité des clauses de règlement de différends du chapitre 19 a été contestée aux États-Unis, mais cette contestation a été rejetée pour manque de qualité en novembre 1997.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à l'évitement ou au règlement des différends sur l'interprétation ou l'application de l'ALENA, sauf pour les questions traitées par le chapitre 19. Il existe également des règles spéciales pour les questions traitées par les chapitres 11 (Investissement) et 14 (Services financiers).

Plusieurs différends ont été réglés ou étaient en attente de règlement en 1997. Ils comprenaient deux désaccords entre le Canada et le Mexique concernant les décisions antidumping prises par le ministère mexicain du commerce et du développement industriel (SECOFI), qui ont fait l'objet d'un appel par les producteurs canadiens d'acier en vertu du chapitre 19. Les décisions rendues par le groupe spécial en 1997 ont mené à l'élimination des droits antidumping dans le premier cas; dans le second, le groupe spécial a recommandé que le SECOFI reconsidère un certain nombre de questions. Le Canada attend présentement que le groupe spécial se prononce au sujet de deux décisions antidumping visant les exportations canadiennes d'acier vers les États-Unis. D'autre part, deux groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 19 sont en train d'examiner des décisions antidumping canadiennes prévues pour 1998; la première concerne les exportations d'acier en provenance du Mexique, et la deuxième les exportations de panneaux de béton provenant des États-Unis.

Le premier différend opposant un investisseur à un État au sein de l'ALENA et concernant le Canada a été lancé en 1997. Il s'agit d'une cause opposant le gouvernement du Canada à Ethyl Corporation (États-Unis), et qui concerne la législation canadienne qui régit l'importation et le commerce interprovincial de l'additif pour carburant MMT. Un groupe d'arbitrage international a été établi et a commencé des audiences.

ÉTATS-UNIS

	Produits (1997)	Services (1997)
Exportations	244,1 milliards \$	24,2 milliards \$
Importations	212,2 milliards \$	30,2 milliards \$

Classement : premier rang (81 % du total des exportations de produits canadiens).

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrant à environ 1,4 milliard de dollars. En 1997, la valeur des marchandises canadiennes exportées vers les États-Unis s'élevait à 244,1 milliards, tandis que celle des importations atteignait 212,2 milliards. En ce qui concerne les services, les chiffres étaient de 24,2 et 30,2 milliards, respectivement. Les ventes de marchandises aux États-Unis soutiennent à elles seules plus de 2 millions d'emplois au Canada et comptent pour 28 % du PIB. Au total, 81 % des exportations canadiennes de marchandises se dirigent vers notre voisin du sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989, le commerce de marchandises a doublé. De 1992 à 1996, ces échanges ont augmenté en moyenne de 14,8 % par an. Au cours de cette même période, les échanges commerciaux du Canada avec le reste du monde croissait de 8 % par année en moyenne.

De 1990 à 1996, les investissements directs des États-Unis au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars à environ 125 milliards. L'ALE et, par la suite, l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Ainsi, l'accord « ciels ouverts » signé en février 1995 a créé de nouveaux débouchés pour les compagnies aériennes canadiennes et américaines.

Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis au plan des échanges commerciaux et des investissements se distinguent de ceux que nous entretenons avec d'autres pays, non seulement par l'importance des sommes en cause mais aussi qualitativement. Les exportateurs canadiens de produits et de services ont accès à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les secteurs du marché américain. Pour exploiter ces possibilités, le MAECI concentre son activité de promotion commerciale sur l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) au marché. Le programme

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé plus de 8 500 entreprises à aborder pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien a entrepris de mettre au point un mécanisme qui aiderait les exportateurs canadiens qui se sont bien tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers.

Le gouvernement canadien a produit une nouvelle stratégie de développement des investissements pour attirer et accroître les investissements en provenance des États-Unis et pour encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. La stratégie définit les plans du gouvernement en vue de promouvoir l'investissement à l'aide d'une approche plus intégrée et plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires d'Équipe Canada Inc.

Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en ce qui concerne l'accès aux marchés et l'expansion des activités aux États-Unis, il importe de cibler les différentes régions du pays. Dans la plupart des cas, les marchés que représentent ces dernières sont plus vastes que ceux de bien des pays. L'envoi de missions commerciales dirigées par un ministre peut contribuer à établir des liens avec les dirigeants du secteur public et du secteur des entreprises qui favoriseront la progression des priorités canadiennes. Un programme de visites par plusieurs sous-ministres fédéraux sert également à promouvoir les intérêts canadiens sur ce marché.

Il est inévitable, dans le cadre de relations économiques aussi profondes et aussi complexes, que surgissent des problèmes de temps à autre ou que durent certains désaccords plus tenaces. L'un des principaux avantages que le Canada a pu retirer de l'ALENA tient justement aux mécanismes qui offrent une approche structurée et claire du règlement de ces différends.

Résultats obtenus en 1997

En 1997, diverses démarches ont contribué à élargir l'accès au marché.

- S'appuyant sur l'Accord entre le Canada et les États-Unis sur leur frontière commune, signé en 1995, les deux pays ont poursuivi un certain nombre d'initiatives visant à accélérer le franchissement de la frontière par voie terrestre, ferroviaire et maritime, ainsi que le prédédouanement des passagers en transit dans les aéroports canadiens.

- Grâce aux modifications apportées à la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères*, les jugements rendus en vertu de la loi Helms-Burton aux États-Unis ne peuvent être exécutés devant les tribunaux canadiens, et toute entreprise canadienne peut engager des poursuites pour récupérer le montant des dommages qui lui sont imposés par un tribunal étranger.
- Le Canada et les États-Unis ont mis en place un accord sur le commerce du sucre et des produits contenant du sucre qui donne aux exportateurs canadiens de ces produits un accès assuré au marché américain.
- Un régime complet de répartition a été mis en oeuvre dans le cadre de l'accord canado-américain sur le bois d'oeuvre résineux pour le compte de l'industrie canadienne et des provinces productrices. Ce régime permet aux exportateurs canadiens qui envisagent d'expédier ce produit aux États-Unis de mieux planifier leurs activités.
- Le Canada a combattu avec succès les pressions exercées par les États-Unis en vue de l'amener à réduire ses exportations de complets, manteaux de sport et pantalons en laine.
- Le libre accès au marché américain des grains a été maintenu malgré les pressions exercées sur l'administration par certains membres de la Chambre des représentants pour l'amener à revenir à un régime d'importation plus restrictif.
- Un groupe de 21 organisations de citoyens à but non lucratif a contesté la constitutionnalité du chapitre 19 de l'ALENA et l'ALE. Cette action a été rejetée devant les tribunaux pour manque de consistance.

Priorités du Canada en 1998

Au cours de l'année à venir, le Canada

- protégera et facilitera l'accès de ses entreprises au marché américain en exerçant ses droits en vertu des accords commerciaux en vigueur et en s'opposant à toute mesure visant à restreindre l'accès au marché de son plus important partenaire commercial;
- continuera de surveiller attentivement les mesures susceptibles de fausser les choix en matière d'exportation

et d'investissement sur le marché nord-américain, et de réagir à ces mesures au besoin;

- continuera de résister à l'application extraterritoriale des lois américaines;
- collaborera étroitement avec les États-Unis pour accroître la coopération le long de notre frontière commune;
- continuera de promouvoir les objectifs canadiens d'accès au marché dans d'autres secteurs, dont les services, les marchés publics et l'application des recours commerciaux;
- collaborera avec les États-Unis en vue de conclure dans les plus brefs délais un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) sur des systèmes d'inspection de poisson.

Le reste du présent chapitre renferme des renseignements complémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis ni des questions que le Canada entend suivre de près.

EXERCICE DES DROITS DU CANADA EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

Sucre et produits contenant du sucre

Le 1^{er} octobre 1997, le Canada et les États-Unis ont mis en application un accord sur le commerce du sucre et des produits contenant du sucre. Le Canada s'est vu attribuer un contingent spécifique de 10 300 tonnes, sur les 22 000 tonnes du contingent tarifaire américain pour le sucre raffiné, soit une quantité deux fois plus élevée que celle qui a été exportée en 1996-1997. Le Canada pourra également faire concurrence à d'autres pays pour les portions non attribuées de ce contingent tarifaire (environ 7 500 tonnes), ce qui permettra à ses producteurs d'expédier une quantité largement supérieure à celle que prévoit le contingent accordé au Canada. En ce qui concerne les produits contenant du sucre, le Canada a obtenu un contingent de 59 250 tonnes sur le contingent tarifaire de 64 709 tonnes des États-Unis, chiffre proche des quantités exportées ces dernières années. En 1997-1998 (année contingentaire), les producteurs canadiens exporteront aux États-Unis plus de deux fois la quantité de sucre raffiné qu'ils avaient exportée en 1996-1997, ce qui reste cependant inférieur

au niveau de nos exportations antérieures à la création de l'OMC. Le contingentement par pays donne aux exportateurs canadiens de produits contenant du sucre un accès garanti au marché américain et les protège contre les effets de la hausse récente des expéditions internationales vers ce marché.

En échange, le Canada a convenu de ne pas engager de procédures de règlement de différend dans le cadre de l'ALÉNA relativement au programme américain de réexportation de produits contenant du sucre pendant que l'accord est en vigueur. Le gouvernement surveillera de près l'utilisation qui sera faite de ce programme afin de pouvoir déceler tout changement susceptible d'avoir des répercussions sur les intérêts des producteurs canadiens. Au besoin, on peut mettre fin à l'accord avec un préavis de six mois. Dans un tel cas, le Canada serait alors libre de reprendre sa contestation du programme aux termes de l'ALÉNA.

Pour la négociation de cet accord, le gouvernement a collaboré étroitement avec les autorités provinciales, avec les producteurs canadiens de betterave à sucre et avec les raffineurs et fabricants de produits contenant du sucre.

Accord sur le bois d'oeuvre résineux

L'Accord entre le Canada et les États-Unis sur le bois d'oeuvre résineux, conclu le 1^{er} avril 1996, établit pour une période de cinq ans un régime commercial prévisible et stable pour le commerce de bois d'oeuvre résineux avec les États-Unis. L'accord donne aux exportateurs canadiens une garantie contre toute mesure commerciale de la part des États-Unis pendant cinq ans. Il prévoit un régime suivant lequel des contingents sont attribués aux entreprises en fonction du niveau antérieur de leurs exportations à destination des États-Unis, ce qui leur permet de prendre des décisions rationnelles et à long terme au sujet de la vente et de l'expédition de leur bois aux États-Unis.

Aux termes de l'accord, les exportations de bois d'oeuvre résineux vers les États-Unis en provenance de la Colombie-Britannique, du Québec, de l'Ontario et de l'Alberta, lorsqu'elles dépassent 14,7 milliards de pieds-planche par an, sont assujetties à un droit de 50 dollars US par millier de pieds-planche pour les premiers 650 millions de pieds-planche, et de 100 dollars US par millier de pieds-planche au-delà de cette quantité.

De plus, l'accord prévoit une augmentation de 92 millions de pieds-planche des exportations en franchise de droits, pour chaque trimestre de l'année civile, lorsque le prix moyen des

Grands Lacs dépasse un certain niveau. Au cours des sept premiers trimestres de l'accord, le Canada a obtenu six fois le droit d'exporter des quantités supplémentaires vers les États-Unis.

L'accord sur le bois d'oeuvre résineux entre dans la troisième année d'une durée d'application de cinq ans. En 1998, le principal objectif consiste à maintenir le bon fonctionnement du régime de répartition des contingents, améliorer le régime de perception des droits et appliquer pleinement le processus de vérification. Le Canada continuera de gérer ce dossier de concert avec les États-Unis et de consulter les provinces et les intervenants concernés.

Sanctions

Le Canada est préoccupé par la prolifération de mesures commerciales unilatérales prises par les États-Unis. La promulgation de lois à application extraterritoriale et le recours à des sanctions économiques unilatérales pour soutenir la politique étrangère entravent le droit légitime des Canadiens de commercer et d'investir librement, tant qu'ils exercent leurs activités dans le respect des lois canadiennes, des lois du pays dans lequel ils opèrent et des pratiques commerciales internationales. Au niveau fédéral, les exemples les plus notables sont la loi Helms-Burton et la loi sur les sanctions contre l'Iran et la Libye. Un certain nombre d'États et de municipalités ont également adopté des textes législatifs assortis de sanctions et imposant des restrictions sur l'accès aux marchés publics ou des dessaisissements d'actif dans des pays déterminés.

La loi Helms-Burton vise à décourager les investissements en provenance de pays tiers à Cuba en exposant les citoyens étrangers qui exercent des activités commerciales dans des propriétés cubaines expropriées, à des demandes de compensation relatives à ces propriétés devant les tribunaux américains. Elle comprend également des mesures pour interdire l'entrée aux États-Unis de personnes ou d'entreprises étrangères qui s'adonnent à ces activités. Cette loi viole les obligations contractées par les États-Unis dans le cadre des accords internationaux, dont l'ALENA et l'OMC, et est incompatible avec les principes de droit international généralement reconnus.

La loi sur les sanctions contre l'Iran et la Libye vise à dissuader les entreprises de faire des investissements importants dans le secteur du pétrole et du gaz de ces pays, ce qui constitue une entrave au droit des entreprises non américaines d'effectuer des transactions tout à fait légitimes en Iran. Du

reste, le Canada a pris des mesures rigoureuses pour veiller à ce que le commerce canadien ne contribue pas au développement des capacités militaires ou d'un éventuel arsenal nucléaire, biologique ou chimique de l'Iran ou de la Libye.

Le droit de poursuite prévu en vertu du titre III de la loi Helms-Burton a été suspendu, mais le maintien de cette suspension ne corrige aucunement les problèmes que soulève cette loi à long terme. Les sommes dues par les entreprises canadiennes touchées par la loi s'accumulent depuis 1996 et les dirigeants de l'une d'entre elles ont reçu des lettres leur annonçant qu'ils ne pouvaient se rendre aux États-Unis, conformément au titre IV de la loi.

Le Canada s'est opposé avec énergie au caractère extraterritorial de la loi Helms-Burton et aux effets nocifs qu'elle a sur les liens légitimes qu'il a noués avec Cuba en matière de commerce et d'investissement. Il est intervenu sur plusieurs fronts à la fois, tant au pays même que sur la scène internationale. D'une part, des modifications ont été apportées à la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères* pour permettre aux entreprises canadiennes de mieux se défendre contre les mesures issues de la loi Helms-Burton. Et d'autre part, le Canada s'est joint à l'Union européenne à titre de tierce partie dans la contestation de la loi Helms-Burton qu'elle a élevée auprès de l'OMC. Le Canada a également tenu des consultations avec les États-Unis dans le cadre de l'ALENA et se réserve le droit de demander la constitution d'un groupe spécial.

Boissons alcooliques

En février 1992, le Canada déposait une plainte contre les États-Unis auprès d'un groupe spécial du GATT, qui examina les mesures fédérales et celles de certains États concernant les importations de bière, de vin et de cidre. Le groupe spécial a constaté, par exemple, que certains aspects de la taxe d'accise fédérale et des taxes de nombreux États avaient un effet discriminatoire contre ces importations et se trouvaient donc en contravention des accords du GATT. Le groupe spécial a également constaté que de nombreuses autres mesures prises par les États constituaient un traitement discriminatoire envers les importations de boissons alcooliques, et il a recommandé que le gouvernement des États-Unis et ceux des États concernés fassent le nécessaire pour que ces mesures soient rendues conformes à leurs obligations en vertu du GATT. Un grand nombre des recommandations du groupe spécial du GATT n'ont pas encore été mises en oeuvre et le Canada poursuit cette question avec les États-Unis.

OPPOSITION AUX MESURES QUI LIMITENT L'ACCÈS DU CANADA AU MARCHÉ AMÉRICAIN

Orge et blé

L'administration américaine a annoncé en septembre 1996 qu'elle continuerait de surveiller unilatéralement les importations de blé et d'orge en provenance du Canada et qu'elle solliciterait des consultations officielles avec le Canada si le volume des importations dépassait certains points critiques à certaines périodes de l'année. Les représentants du MAECI et d'Agriculture et Agro-alimentaire Canada ont rencontré leurs homologues américains du bureau du représentant américain au Commerce et du département de l'agriculture à quatre reprises en 1997 pour discuter du commerce des grains entre les deux pays. Ces entretiens ont notamment mené à la suspension par le Canada des contingents tarifaires visant l'orge et les produits de l'orge américains. Des discussions se sont également déroulées dans le secteur privé : trois rencontres ont eu lieu entre Prairie Pools Incorporated et l'American Farm Bureau Federation, et on prévoit que les deux organisations collaboreront à la mise sur pied d'un comité consultatif binational sur le grain, comme l'avait recommandé en 1995 la Commission paritaire Canada-États-Unis sur les grains. Le Canada considère que ses exportations vers les États-Unis continuent d'être traitées de façon équitable et qu'il n'a pas intérêt à participer à un arrangement quelconque qui limiterait ces exportations.

Le programme américain de promotion des exportations (Export Enhancement Program, ou EEP), qui existe depuis mai 1985, est autorisé en vertu de la loi de 1996 sur l'amélioration et la réforme du secteur agricole (*Federal Agricultural Improvement and Reform Act*, aussi connue sous le nom de *Farm Bill*). Le département de l'agriculture peut subventionner une gamme d'exportations agricoles (principalement les grains et les oléagineux) à destination de marchés déterminés. Au début, on justifiait l'EEP par la nécessité de protéger la part de marché des États-Unis contre les produits subventionnés par la Communauté européenne, mais on a par la suite élargi la cible. Ces mesures se sont traduites par une réduction très sensible de l'ensemble des prix mondiaux et par une baisse des rendements des producteurs canadiens. Devant le renouvellement de vigueur des prix internationaux, le gouvernement américain a suspendu le recours à l'EEP pour les grains en juillet 1995, mais il a depuis subi de fortes pressions en faveur du retour des subventions. Le Canada a fait savoir aux États-Unis que toute réactivation de l'EEP aurait pour effet de faire monter les prix sur le marché américain, si bien que ce dernier serait encore plus attirant

pour les producteurs céréaliers canadiens, ce qui intensifierait les préoccupations des Américains au sujet des importations en provenance du Canada.

Complets en laine

Les producteurs américains de vêtements en laine pour hommes continuent d'exercer des pressions sur le Congrès et sur l'administration pour obtenir des réductions des quantités de complets, manteaux de sport et pantalons en laine qui entrent aux États-Unis en bénéficiant des droits de douane prévus selon le niveau de préférence tarifaire de l'ALENA qui s'applique aux vêtements en laine. Le Canada continuera de s'opposer à toute législation ou autre initiative des États-Unis visant à réduire nos exportations. Il est à prévoir que les pressions des États-Unis se poursuivront en 1998, mais le Canada continuera de défendre l'accès accordé à ces produits dans le cadre de l'ALENA.

SURVEILLANCE DES DÉVELOPPEMENTS QUI AFFECTENT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Pouvoir de négociation accélérée

Le pouvoir de négociation accélérée (*fast track*) est un mandat accordé au gouvernement américain selon lequel le Congrès approuve ou désapprouve, sans modification, les accords de libéralisation du commerce. En novembre 1997, le Congrès a reporté son vote à la demande du président lorsqu'il est devenu évident que le projet de loi proposé par l'administration ne disposait pas d'un soutien suffisant pour être adopté. Bien que l'administration ait pris l'engagement de revenir sur la question, aucun délai n'a été fixé. Le Canada suivra avec attention le débat lorsqu'il reprendra, afin de veiller à ce que les intérêts du Canada ne soient pas défavorisés.

AUTRES DOSSIERS

Enquête du General Accounting Office

En septembre 1997, à la demande du sénateur américain Dorgan (démocrate du Dakota du Nord), le General Accounting Office (GAO) a procédé à un examen des importations américaines de blé canadien. En décembre 1997, les représentants du GAO se rendaient à Ottawa et à Winnipeg pour rencontrer le gouvernement canadien et des représentants de l'industrie du blé. La publication de son rapport devrait avoir lieu en septembre 1998. Le Canada continuera de collaborer étroitement avec le GAO et de suivre l'enquête avec attention.

Procédures douanières et administratives

À la suite de la visite du premier ministre à Washington en 1997, le Canada et les États-Unis ont poursuivi plusieurs initiatives pour accélérer le franchissement de la frontière par voie terrestre, ferroviaire et maritime, de même que le prédédouanement des passagers en transit dans les aéroports canadiens. Pour tirer pleinement parti du libre-échange, le Canada et les États-Unis sont en train de créer une frontière « intelligente » qui facilite le commerce et le tourisme, tout en excluant les produits et les services illicites, en faisant appel à la haute technologie pour rationaliser les procédés et en se dotant des infrastructures nécessaires. Les deux pays ont entrepris de développer davantage le traitement électronique des données douanières aux passages frontaliers, de réduire le nombre d'arrêts que doivent effectuer les transporteurs véhiculant des produits en transit dans l'un ou l'autre pays, de promouvoir le recours à des installations conjointes ou communes à la frontière et d'adopter des technologies nouvelles pour détecter les drogues et faire l'inspection des voyageurs à distance. Le Canada et les États-Unis s'emploieront également à redonner à la Voie maritime du St-Laurent son caractère compétitif en encourageant son utilisation et en améliorant l'efficacité de son exploitation.

Inspections du service de la pêche et de la faune

Le service américain de la pêche et de la faune (Fish and Wildlife Service, ou FWS) inspecte tous les animaux sauvages et produits de la faune importés aux États-Unis afin d'assurer le respect de ses engagements en tant que signataire de la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction. Les produits de consommation, tels les fourrures et les objets d'artisanat des Autochtones canadiens, qui sont faits d'objets tirés des animaux, font partie des articles soumis aux inspections.

Il y a environ deux ans, le FWS a augmenté ses frais d'inspection par expédition, qui sont passés de 25 à 55 dollars US. Selon une plainte présentée au gouvernement, ces frais défavorisent les exportations canadiennes de produits à faible valeur. Un autre exportateur s'est plaint du fait que le personnel du FWS n'est pas toujours disponible à certains postes frontaliers. Par ailleurs, le FWS applique toujours les frais, qu'il ait ou non effectué une inspection.

Le FWS a récemment proposé certaines exceptions à portée restreinte aux frais d'inspection. Les représentants du Canada poursuivent leurs démarches en vue d'obtenir des modifications avantageuses pour les exportateurs canadiens.

Propriété intellectuelle

Selon l'article 337 de la loi de 1930 sur les tarifs (*United States Tariff Act*), les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par la commission du commerce international (International Trade Commission, ou ITC). Les possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés qu'offre l'article 337 sont plus nombreuses que celles qu'on trouve dans les causes internes, et les procédures administratives de l'ITC peuvent être plus coûteuses. Les contrevenants présumés qui se trouvent aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires tandis que les importateurs risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite de l'ITC.

En 1989, un groupe spécial du GATT a constaté que l'article 337 violait les obligations découlant du GATT. La législation de mise en oeuvre de l'Uruguay Round a retiré les clauses incompatibles avec les nouvelles obligations aux termes de l'accord ADPIC de l'OMC, mais des plaintes en vertu de l'article 337 sont encore déposées contre des entreprises canadiennes, qui doivent alors faire face à des procédures supplémentaires pour se défendre contre les allégations de violation de propriété intellectuelle. Le gouvernement du Canada entend suivre de près certains cas spécifiques pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que les Canadiens soient traités conformément aux obligations internationales des États-Unis.

Recours commerciaux

Conformément au caractère prioritaire que le gouvernement attache à la nécessité de trouver une solution au problème des recours commerciaux dans les échanges avec les États-Unis, des groupes de travail sur le dumping et sur les droits compensateurs et les subventions ont été établis en vertu de l'ALENA. Ils ont reçu pour mandat de chercher des solutions susceptibles de réduire la probabilité de différends relatifs aux subventions, au dumping et à l'application des lois sur les recours commerciaux. Leur rapport a été rendu public en mars 1997. Bien que la portée des efforts canadiens visant à réaliser des réformes dans ces groupes de travail ait été très large, l'accord final s'est concentré sur les améliorations de procédures concernant la conduite d'enquêtes sur le dumping et les droits compensateurs. Les ministres de l'ALENA ont également fait remarquer à cette occasion que les gouvernements continueraient de se consulter (dans le cadre des clauses du chapitre 19 de l'ALENA) à propos des questions en rapport avec les recours commerciaux, l'objectif étant de promouvoir des échanges commerciaux équitables et de réduire la

possibilité de différends. Le Canada continuera de profiter de cette initiative ainsi que d'autres occasions pour poursuivre son objectif, qui est de réformer les recours commerciaux à l'intérieur de la zone commerciale de l'ALENA.

Les représentants du Canada continueront de suivre de près la situation en ce qui concerne les recours commerciaux aux États-Unis afin de veiller à ce que les changements à l'application de la législation commerciale ne soient pas indûment préjudiciables aux exportateurs canadiens faisant l'objet d'enquêtes et d'examens dans le cadre de recours commerciaux américains. À cet égard, le Canada a présenté, à trois occasions distinctes, des commentaires élaborés sur les projets de règlements du département du commerce et de l'ITC concernant les enquêtes et examens sur le dumping et les droits compensateurs. Dans le contexte des examens lancés par les États-Unis, les représentants du Canada sont venus en aide aux producteurs canadiens d'acier, de cuivre, de magnésium et de porcins.

Électricité

Les États-Unis se dirigent rapidement vers une situation de concurrence plus serrée dans le secteur de l'électricité, ce qui pourrait offrir de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes de services collectifs. Dans le cadre de la déréglementation du secteur du commerce de gros, la commission américaine de contrôle de l'énergie (Federal Energy Regulatory Commission, ou FERC) exige des sociétés canadiennes qui cherchent à obtenir un accès maximal au marché américain qu'elles offrent un accès réciproque à leurs propres lignes de transmission. Les États-Unis envisagent également de déréglementer la distribution au détail, et certains projets de loi prévoient la réciprocité obligatoire à cet égard. Certaines initiatives visent à conférer à la FERC un certain pouvoir de supervision des normes de fiabilité de transmission, actuellement établies par le NERC (North American Electric Reliability Council), une association regroupant l'industrie des services d'électricité. Le Canada, en consultation avec les gouvernements provinciaux et l'industrie, continuera d'observer l'évolution du secteur de l'électricité aux États-Unis, d'évaluer l'incidence de cette évolution sur les obligations commerciales internationales de ces derniers et de surveiller et analyser d'autres facteurs commerciaux et économiques.

Alcools de commerce

Les exportateurs canadiens qui vendent des alcools industriels aux États-Unis doivent les faire passer par une raffinerie américaine de spiritueux distillés pour qu'ils puissent accéder au processus de fabrication sans encourir les taxes d'accise

américaine. Ceci a un effet défavorable sur la compétitivité de leurs produits puisque ces usines sont exploitées par des concurrents, réels ou potentiels.

Le Canada continuera de discuter ce problème avec les autorités américaines, dans le but d'établir des modalités d'accès permettant d'expédier les produits directement aux utilisateurs industriels américains.

Accord de reconnaissance mutuelle sur les systèmes d'inspection du poisson

Le 18 décembre 1997, les États-Unis ont adopté des règlements relatifs aux fruits de mer (Seafood Hazard Analysis Critical Control Point, ou HACCP) qui s'appliquent aussi bien aux importations qu'à la production intérieure. Le Canada et les États-Unis ont toutefois convenu de collaborer à la mise au point d'un accord de reconnaissance mutuelle concernant les systèmes d'inspection du poisson. À titre provisoire, les deux parties ont échangé des lettres en décembre, en vertu desquelles l'agence de contrôle des aliments et des produits pharmaceutiques (Food and Drug Administration, ou FDA) a donné l'assurance que les importateurs américains qui achètent auprès des producteurs canadiens de poisson et de fruits de mer inscrits sur la liste d'usines de l'Agence canadienne d'inspection des aliments seront réputés avoir respecté les obligations de « mesures affirmatives » imposées par les nouveaux règlements. Cette disposition a permis aux exportations canadiennes d'être acheminées vers les États-Unis sans interruption. Le Canada et les États-Unis vont continuer de chercher à conclure un accord dans les meilleurs délais.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Services financiers

Le Canada suit de près les mesures prises aux États-Unis pour moderniser le secteur des services financiers. En ce qui a trait à la prestation de ces services de part et d'autre de la frontière, le Canada souhaite que soient davantage uniformisées les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières. Aux termes de l'ALENA, le Canada, le Mexique et les États-Unis se sont engagés à revoir la question d'ici l'an 2000.

Télécommunications

La commission américaine des communications (Federal Communications Commission, ou FCC) a adopté deux ordonnances visant à concrétiser l'engagement des États-Unis envers l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base, qui est

entré en vigueur le 5 février 1998. Selon l'une de ces ordonnances (*Foreign Carrier Entry Order*), les transporteurs des pays membres de l'OMC, dont le Canada, pourront pénétrer le marché américain ou pourront posséder les actions (à raison de 100 % par voie indirecte ou de 20 % par acquisition directe) d'un transporteur américain licencié ou d'un propriétaire de câbles sous-marins, leur entrée étant, sous réserve de contestation, présumée conforme à l'intérêt public. La seconde ordonnance (*Domestic International Satellite Consolidation*, connue sous l'acronyme DISCO II) a le même effet à l'égard des services de télécommunications par satellite. Dans les deux cas, le critère de réciprocité qui existait auparavant (et qui reposait sur l'offre réciproque de créneaux concurrentiels) a été éliminé, mais les États-Unis continueront de tenir compte de la politique étrangère et commerciale des pays en lice. L'accès au marché américain dépend également de l'entrée en vigueur de certaines dispositions de la loi de 1996 sur les télécommunications (*Telecommunications Act*).

Le Canada s'intéressera de près à la mise en oeuvre par les États-Unis de leur engagement à permettre aux fournisseurs étrangers d'offrir des services de télécommunications locales, interurbaines ou internationales, soit à partir d'installations propres ou par des services de revente, conformément aux principes réglementaires qui ont fait l'objet d'un accord multilatéral.

Transport maritime

Un certain nombre de lois (regroupées sous l'appellation de *Jones Act*) établissent une série de limites à la participation étrangère à l'industrie maritime des États-Unis. Ces lois restreignent notamment le transport de marchandises ou de passagers entre deux points situés aux États-Unis aux navires construits et homologués dans ce pays et dont les propriétaires et l'équipage sont américains. Des restrictions semblables s'appliquent au dragage, au sauvetage et à d'autres activités commerciales menées dans les eaux américaines. Pour ce qui est du transport maritime international, des restrictions s'appliquent également quant à la nationalité des propriétaires des navires admissibles à l'homologation par les États-Unis. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des navires appartenant à des intérêts américains : les lois relatives au régime préférentiel de transport maritime leur accordent en effet l'exclusivité pour ce qui est du matériel militaire et un traitement préférentiel en ce qui concerne le matériel public non militaire, les cargaisons de produits d'aide (humanitaire ou bilatérale) et certaines denrées

agricoles. Ces restrictions auxquelles s'ajoutent d'autres exclusions (y compris celles qui sont reliées à l'amendement Byrnes/Tollefson dans le domaine de la défense) limitent la participation des Canadiens sur le marché américain du commerce maritime.

Le Canada continuera d'encourager la libéralisation de ces mesures restrictives chaque fois que l'occasion se présentera. Malgré les nombreux appels en faveur d'une réforme de ce secteur, les restrictions concernant le cabotage et la préférence donnée aux navires battant pavillon américain jouissent toujours d'appuis importants aux États-Unis, ce qui n'augure pas de changements majeurs à courte échéance.

Admissions temporaires

Selon l'article 343 de la loi américaine sur l'immigration (*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act*), tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé doit présenter un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, vérifiant la compétence professionnelle de l'individu et sa maîtrise de la langue anglaise. Une dérogation visant les personnes désireuses d'obtenir un permis de séjour temporaire est actuellement en vigueur, en attendant la mise en place des règlements d'application de la loi. Le Canada a indiqué à l'administration et au Congrès que l'exigence relative à l'accréditation, dans le cas des personnes en quête d'un permis de séjour temporaire, risquait d'enfreindre les engagements pris par les États-Unis en vertu de l'ALENA. En réponse à ces préoccupations, Charlene Barshefsky, représentant américain au Commerce, a déclaré que les États-Unis « s'efforceraient » de faire en sorte que les règlements d'application de la loi soient conformes à l'ALENA. Le Canada continuera de soulever cette question avec les États-Unis afin de parvenir à une solution satisfaisante.

MARCHÉS PUBLICS

Le Canada continuera d'inciter les autorités des États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées en vertu des accords conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC ferment la porte à ceux qui voudraient présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs critiques. Les programmes réservés aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout comme les programmes *Buy American* (« achetons des produits américains »).

Contrats réservés aux petites entreprises

La définition d'une « petite entreprise » américaine varie selon les industries, mais il s'agit typiquement d'une firme manufacturière de 500 employés (chiffre qui peut s'élever jusqu'à 1 500 employés dans certains secteurs) ou d'une entreprise de services dont le chiffre d'affaires atteint au plus 17 millions de dollars par année.

Le gouvernement s'inquiète du fait que, l'an dernier, les États-Unis ont continué de faire appel aux exemptions accordées dans le cadre d'accords commerciaux internationaux. La loi de 1997 sur le refinancement des programmes destinés aux petites entreprises (*Small Business Reauthorization Act*, promulguée le 2 décembre 1997) crée une nouvelle « réserve », le programme HubZone, pour aider celles qui se trouvent dans des zones déprimées à obtenir des contrats fédéraux. Le Canada examinera la conformité de ce nouveau programme avec les obligations prises par les États-Unis dans le cadre des accords internationaux.

Qui plus est, la loi de 1997 augmente de 20 à 23 % la proportion des contrats fédéraux que le gouvernement espère réserver aux petites entreprises, aux petites entreprises désavantagées et à celles qui relèvent du programme HubZone. Ce nouvel objectif est également encouragé au niveau de la sous-traitance. Plus l'objectif de réserve est élevé, plus le nombre de contrats publics soumis aux lois de la concurrence, et donc ouverts aux entreprises canadiennes, diminuera.

Les programmes "Buy American"

Les programmes favorisant l'achat de biens et de services américains sont largement utilisés dans les secteurs des marchés publics qui ne sont pas compris dans l'ALENA ou les accords de l'OMC. Les accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que pour les achats directs du gouvernement fédéral américain et aucune restriction n'existe quant aux conditions que les États-Unis peuvent placer sur le financement fourni aux États et aux municipalités.

La loi sur le transport intermodal de surface

Le Canada s'efforce toujours d'élargir l'accès présentement limité dont jouissent les firmes canadiennes sur l'important marché américain des infrastructures de transports en commun, d'autoroute et d'aéroport qui reçoivent un financement du gouvernement fédéral. Presque tous les grands projets de transport des États-Unis sont administrés par les États et les municipalités ou par des organismes du secteur privé. La plupart d'entre eux reçoivent des fonds fédéraux. La loi sur le transport

intermodal de surface (*Intermodal Surface Transportation Efficiency Act*, ou ISTEA) exige généralement que les subventions d'infrastructure fédérales versées aux États et aux municipalités servent à l'achat de matériaux et d'équipements américains. On s'attend à ce que le Congrès refinance les programmes ISTEA au printemps de 1998. Des conditions similaires s'appliquent aux aéroports en vertu de la loi sur l'amélioration des installations aéroportuaires (*Airport and Airways Facilities Improvement Act*).

Dans le cas des projets financés par l'agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration), tous les produits en acier et manufacturés doivent avoir un « contenu » américain à 100 % et être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autobus, transbordeurs, trolleybus) doivent avoir un contenu américain à 60 % et le montage final doit avoir lieu aux États-Unis. Il en va de même pour les produits en acier et manufacturés utilisés dans les projets financés par l'agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration, ou FAA). Dans le cas des projets financés par l'agence fédérale des autoroutes (Federal Highway Administration), tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leurs revêtements, doivent être de fabrication entièrement américaine.

Préférences des États et des municipalités

On trouve également dans les contrats accordés par les États et les municipalités une grande variété de clauses protectionnistes.

Modifications législatives et réglementaires

Les États-Unis en sont encore à l'étape de la mise en oeuvre des modifications apportées aux procédures d'acquisition dans le cadre de lois adoptées en 1994 et 1995. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et corriger d'éventuelles incompatibilités entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et les nouvelles procédures, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent notamment des critères d'admissibilité à la sous-traitance et les procédures d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 dollars et pour les achats commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars US.

NORMES ET MESURES

La tendance du gouvernement américain à imposer des normes obligatoires pour atteindre les objectifs réglementaires inquiète également le Canada. On peut citer en exemple la loi sur la

qualité des attaches (*Fastener Quality Act*), les normes d'étiquetage obligatoires pour les produits textiles, une proposition exigeant que le nom du pays d'origine soit indiqué dans l'espace d'affichage principal des légumes surgelés (voir ci-dessous) et une proposition récente du département de l'énergie en vue de fixer les normes de fiabilité électrique pour l'ensemble de l'Amérique du Nord.

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, surtout dans le cadre des travaux du Comité des mesures normatives de l'ALENA, afin de les encourager à atténuer l'ampleur des restrictions réglementaires qui frappent l'industrie et de laisser à celle-ci le soin de s'auto-réglementer dans le contexte de l'intégration croissante du marché nord-américain.

Le Comité des mesures normatives de l'ALENA comprend quatre sous-comités sectoriels, qui se concentrent sur l'industrie de l'automobile, les transports terrestres, les télécommunications et les questions d'étiquetage des produits textiles. Ces comités offrent également d'excellentes occasions de promouvoir la coopération bilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités des transports terrestres et de l'étiquetage des produits textiles ont marqué des progrès considérables en ce qui concerne l'harmonisation des normes en vue de faciliter le commerce, notamment à l'égard de la conformité des camions aux normes qui s'appliquent aux véhicules automobiles et de l'étiquetage pour l'entretien des produits textiles. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes canadiennes et américaines se complètent généralement, les sous-comités s'efforcent d'accroître la coopération bilatérale et la coordination des activités dans les rencontres et organismes internationaux.

Les organismes canadiens et américains collaborent étroitement dans le but de conclure des accords de reconnaissance mutuelle sur la vérification et la certification, ainsi que sur l'harmonisation et l'élaboration conjointe de règlements, lorsque de tels accords peuvent être utiles aux exportateurs. Par exemple, le Conseil canadien des normes cherche à conclure des ententes avec les organismes américains compétents afin que les évaluations de conformité aux règlements américains puissent être menées au Canada en ce qui concerne les attaches et le contrôle des chauffeurs pour l'abus d'alcool et d'autre drogues.

Pour ce qui est des autres paliers de gouvernement, les exportateurs canadiens doivent souvent faire face à des obstacles

traditionnels qui remontent à une époque antérieure à l'expansion du commerce entre les deux pays. Le Canada cherche à obtenir des États-Unis qu'ils appliquent de façon plus complète les engagements pris dans le contexte de l'ALENA et de l'OMC en ce qui concerne les normes et mesures adoptées par les États et les municipalités afin de les améliorer ou de les moderniser, et d'accroître ainsi le volume et la diversité de nos échanges de produits manufacturés. Le Canada s'efforce par ailleurs d'améliorer le dialogue bilatéral au niveau des provinces et des États afin d'accroître la coopération dans la mise au point des normes et des règlements.

Enfin, le Canada continuera à encourager l'industrie canadienne à collaborer avec l'industrie américaine en vue d'élaborer et d'utiliser des normes volontaires qui se substitueraient aux règlements édictés par les gouvernements.

Initiatives concernant la mention du pays d'origine dans l'étiquetage

Le Congrès américain envisage présentement trois projets de loi concernant l'affichage du pays d'origine sur l'étiquetage des produits alimentaires importés, dont la viande (*Imported Meat Labelling Act*) et les fruits et légumes (*Imported Produce Labelling Act*), le troisième exigeant que, chez les détaillants, les emballages des produits importés surgelés affichent le pays d'origine sur le panneau avant (la pratique actuelle permet le marquage au dos des emballages ou ailleurs). Bien que l'objectif déclaré de ces projets de loi soit de promouvoir la sécurité des aliments et l'information des consommateurs, ils pourraient avoir un effet défavorable sur les exportations canadiennes à destination des États-Unis en introduisant des obstacles inutiles au commerce.

Le Canada s'oppose depuis longtemps aux exigences de l'administration américaine en ce qui concerne l'affichage du pays d'origine sur le panneau avant des produits surgelés, et l'administration n'a pas encore promulgué de règlement exigeant cet affichage. Le Canada continue d'exprimer ses objections à une action législative similaire. Le gouvernement évalue sa position concernant les deux autres initiatives législatives et fera connaître ses vues si les dispositions des lois envisagées ont des conséquences défavorables pour les exportations canadiennes.

MEXIQUE

Aperçu

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique ont augmenté régulièrement depuis l'adoption au Mexique d'une série de réformes économiques profondes au milieu des années 80. Des entraves à l'importation qui étaient en place depuis plusieurs décennies ont été éliminées et les politiques de privatisation ont contribué à une restructuration importante de l'économie. Ces progrès ont suscité une demande sans précédent à l'égard de divers produits, services et technologies, et ont créé de nouvelles possibilités d'investissement. En 1997, la valeur totale des échanges de marchandises entre les deux pays se chiffrait à 8,243 milliards de dollars, soit une augmentation de 13 % par rapport à 1993, dernière année avant l'entrée en vigueur de l'ALENA. En 1997, le Mexique enregistrait un excédent de 5,697 milliards de dollars au titre des échanges de marchandises avec le Canada. Il semble toutefois très probable que les données relatives aux exportations du Canada à destination du Mexique soient sous-estimées dans une proportion qui pourrait atteindre jusqu'à 50 %. Par exemple, un grand nombre de produits provenant du Canada sont réexportés à partir des États-Unis et ne sont peut-être pas comptés au nombre des ventes canadiennes au Mexique. Les agences statistiques des trois pays de l'ALENA s'efforcent actuellement de « réconcilier » leurs données sur les échanges commerciaux.

Les exportations canadiennes se sont de plus en plus diversifiées et les produits manufacturés à valeur ajoutée représentent bien au-delà de 50 % du total des exportations canadiennes vers le Mexique en 1997. Celui-ci est actuellement le 14^e marché d'exportation du Canada, et sa troisième source d'importations. L'investissement étranger direct cumulatif du Canada au Mexique atteignait 1,266 milliard de dollars en 1996, et l'annonce en 1997 de sept nouveaux grands projets souligne clairement que les investissements directs du Canada au Mexique sont en plein essor. Au cours des quatre premiers mois de 1997, les données de Statistique Canada indiquent que le Canada se situait au troisième rang des sources de nouveaux investissements directs en provenance de l'étranger au Mexique.

Avec un chiffre record de 91 transactions commerciales représentant une valeur de 230 millions de dollars, la mission commerciale d'Équipe Canada qui s'est rendue au Mexique en janvier 1998 a remporté un succès très net, qui montre une fois de plus le potentiel commercial que le Mexique représente pour le Canada, en particulier si l'on songe au nombre sans précédent de

PME représentées au sein de la délégation. L'ouverture officielle, à l'occasion de cette visite, d'un Centre canadien d'éducation au Mexique contribuera à développer les potentialités qu'offre le marché mexicain aux fournisseurs canadiens de services d'éducation et de formation.

Pour maximiser les efforts de promotion commerciale, le MAECI a récemment mis à jour et publié son *Plan d'action du Canada pour le Mexique*. Le document relève cinq secteurs prioritaires qui offrent d'excellents débouchés dans des domaines où la demande devrait s'accroître à moyen terme, soit les techniques de fabrication de pointe et la machinerie industrielle, l'agriculture et le secteur agro-alimentaire, l'équipement d'entretien automobile et les pièces de rechange pour automobiles, et les équipements et services des secteurs du pétrole et du gaz.

Résultats obtenus en 1997

En 1997, diverses initiatives ont été réalisées dans le but de libéraliser l'accès au marché :

- En juillet 1997 a eu lieu une première ronde d'éliminations accélérées de droits tarifaires entre le Canada, le Mexique et les États-Unis sur un certain nombre de produits importants.
- Des progrès ont été accomplis relativement à un plan de travail provisoire et à un programme de prédédouanement permettant la reprise des exportations de certaines catégories de pommes de terre de semence.
- Un protocole d'entente a été signé dans le domaine des télécommunications, qui servira de base à la coopération dans ce domaine important.
- L'appel interjeté par l'industrie canadienne relativement à la dernière décision antidumping rendue par le Mexique au sujet des tôles laminées à chaud a été accepté (les droits ont été éliminés).
- Une étude consacrée aux marchés publics a montré que les inquiétudes du Canada concernant le respect par le Mexique des exigences relatives à la présentation des appels d'offre étaient justifiées.

Priorités du Canada en 1998

Au cours de l'année, le Canada va :

- procéder à une deuxième série de réductions accélérées de droits tarifaires sur les produits intéressant le secteur privé;
- faire de nouveaux progrès concernant l'harmonisation et la simplification des procédures douanières;
- renégocier le plan de travail actuel concernant les pommes de terre de semence et le programme de prédédouanement, dans le but d'atténuer les restrictions dans ce secteur;
- s'efforcer de réduire les délais qui se produisent dans les procédures d'autorisation phytosanitaire du Mexique régissant les importations de grains canadiens;
- inciter le Mexique à respecter ses engagements concernant les transports routiers dans le cadre de l'ALENA et présenter une demande d'exploitation d'un service de camionnage transfrontalier à destination du Mexique;
- surveiller avec attention l'exécution par le Mexique de ses engagements envers l'OMC, en vertu de l'Accord sur les services de télécommunications de base;
- encourager le Mexique à mettre en place des normes, pour le matériel de télécommunications et les évaluations de conformité aux normes, qui soient conformes aux exigences de l'ALENA, et à clarifier les dispositions régissant l'octroi des permis de services de télécommunications;
- engager des discussions avec le Mexique en vue de définir diverses options pour modifier les mesures antidumping;
- inciter le Mexique à apporter des explications au sujet de sa liste des services exclus du chapitre des marchés publics de l'ALENA.

L'accès du Canada au marché mexicain continue de s'améliorer et de se consolider grâce à l'ALENA. Avant que ce dernier entre en vigueur, plus de 80 % des exportations mexicaines à destination du Canada étaient en franchise de droits, alors que la plupart des ventes canadiennes au Mexique étaient assujetties à des taux NPF qui se situaient entre 10 et 20 %. D'autre part, les entreprises canadiennes ont été en mesure de développer leurs ventes dans des secteurs qui étaient auparavant presque inaccessibles, y compris ceux de l'automobile, des services financiers et de l'énergie. L'élimination des exigences liées à

l'octroi de permis d'importation et la suppression de presque tous les tarifs contribuent à assurer l'accès sans obstacle à un marché de plus de 90 millions de consommateurs.

Les sources de désaccord qui restent sont présentement à l'étude au sein de divers groupes de travail et comités de l'ALENA. Le gouvernement canadien continuera d'oeuvrer en faveur du secteur privé pour faciliter l'accès à un certain nombre de domaines (produits, services ou investissements).

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Recours commerciaux

L'industrie canadienne de la sidérurgie a fait appel aux dispositions du chapitre 19 de l'ALENA concernant la résolution de différends pour contester deux décisions finales du SECOFI (le ministère mexicain du commerce et du développement industriel) portant des sanctions antidumping contre les importations d'acier canadien. En août 1997, à la suite de la décision prise par le groupe spécial de l'ALENA, les droits antidumping ont été supprimés sur les tôles laminées à chaud en provenance du Canada. En décembre, le second groupe spécial de l'ALENA a demandé aux autorités mexicaines de réexaminer un certain nombre de questions concernant l'enquête sur le dumping de plaques laminées à chaud. Le 16 février 1998, cependant, le SECOFI a émis une nouvelle décision imposant des droits antidumping. En conséquence, les droits antidumping ont été considérablement augmentés. Le groupe spécial a jusqu'au 18 mai 1998 pour considérer la nouvelle décision. Les entreprises canadiennes concernées contesteront vraisemblablement cette décision du SECOFI.

La réforme du régime de mesures antidumping entre le Canada et le Mexique pour l'amener à se conformer aux obligations du Canada dans le cadre de l'ALENA a fait l'objet d'entretiens entre les deux gouvernements, mais ces discussions n'ont pas encore dépassé le stade préliminaire.

Élimination accélérée des droits de douane dans le cadre de l'ALENA

Presque tous les droits tarifaires actuels dans les échanges canado-mexicains sont en cours d'élimination et auront disparu d'ici 2003. L'ALENA prévoit l'abolition accélérée des droits lorsque les parties en cause en sont convenues. Comme il s'agit d'un processus qui répond aux pressions de l'industrie, les droits sont éliminés en fonction des appuis reçus au sein du secteur concerné. La première série d'éliminations, qui a eu lieu le 1^{er} juillet 1997, visait les tarifs s'appliquant à divers

produits tels que les monofilaments en spandex, le tahini et les stores vénitiens en bois. Pour la deuxième ronde, le Canada souhaite l'élimination accélérée des tarifs sur des produits tels que les glaces d'automobile, les sardines, les serrures électroniques et certains fils textiles. Le Canada continuera de demander l'abolition accélérée des tarifs en réponse aux intérêts du secteur privé pour faciliter l'accès des produits et services canadiens au marché mexicain.

Douanes

Bien que l'industrie canadienne n'ait pas fait état de préoccupations particulières au sujet de l'administration des douanes mexicaines, le gouvernement du Canada est conscient que l'application des procédures douanières mexicaines retarde parfois la livraison des produits canadiens. Le Comité des directeurs des douanes, composé de représentants des trois pays signataires de l'ALENA, se réunit régulièrement pour étudier les améliorations ou modifications nécessaires à la rationalisation des échanges commerciaux transfrontaliers. Par exemple, les trois directeurs ont récemment approuvé le prototype d'automatisation du commerce nord-américain pour harmoniser et simplifier les données, les documents et les processus requis pour le dédouanement trilatéral. Des travaux sont également en cours pour améliorer la collaboration dans le domaine de l'application des règlements, des procédures d'admission temporaire et des exigences douanières s'appliquant aux livraisons par services de messageries. Aux termes de l'article 512 de l'ALENA, les parties ont également convenu de coopérer et de s'entraider dans le domaine des douanes; le Sous-groupe des questions douanières, organisme trilatéral officiel, précise, étudie et recommande les domaines dans lesquels s'impose une amélioration de l'administration douanière au sein de l'ALENA.

Produits agricoles

Pommes de terre de semence

Des questions techniques ont menacé l'accès des pommes de terre de semence canadiennes au marché mexicain en 1997. En octobre, des représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et leurs homologues mexicains sont parvenus à une entente sur un plan de travail intérimaire, ce qui a permis l'accès de certaines catégories de pommes de terre de semence, qui étaient, pour la plupart, d'importance commerciale limitée. En janvier 1998, les deux parties ont convenu d'un programme de prédédouanement pour l'expédition de catégories commercialement plus importantes. Le Canada entend renégocier le plan de travail actuel et le programme de prédédouanement avant la prochaine

saison d'expédition (c'est-à-dire l'automne 1998), dans l'espoir d'assouplir le plan de travail et de rentabiliser davantage le commerce des pommes de terre de semence avec le Mexique.

Autorisation phytosanitaire

Lors de la réunion de novembre 1997 du Comité de l'ALENA sur le commerce des produits agricoles, le Canada a fait part de ses préoccupations au sujet des permis mexicains d'« autorisation phytosanitaire », qui sont exigés pour la plupart des importations de grains. Le Mexique a répondu que ces permis sont nécessaires pour les grains parce que les réglementations phytosanitaires n'ont pas encore été publiées. L'émission des certificats est sujette à des retards qui peuvent souvent durer de quatre à six semaines. Le Canada a demandé que le Mexique remplace le régime de permis en publiant des règlements phytosanitaires relatifs à l'importation de tous les grains. Le Mexique a convenu de considérer la demande du Canada. Le Canada continuera de faire pression pour qu'une solution soit apportée à ce problème, aussi bien au sein du Comité de l'ALENA sur le commerce des produits agricoles que dans les discussions bilatérales.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Camionnage

Les entreprises canadiennes de camionnage s'intéressent au marché mexicain. Les dispositions de l'ALENA relativement au marché du camionnage devaient entrer en vigueur en décembre 1995, mais les États-Unis n'ont pas libéralisé leur régime d'accès à ce moment-là, pour diverses raisons, dont les normes de sécurité en pratique dans l'industrie mexicaine du camionnage. Aussi le Mexique s'est-il montré peu empressé d'acquiescer aux demandes des firmes canadiennes ou américaines de camionnage qui souhaitent avoir accès aux États frontaliers du Mexique. Après 18 mois de discussions avec les représentants mexicains du secteur des transports, une entreprise canadienne a présenté une demande formelle en janvier 1998 pour opérer à destination et en provenance des États frontaliers du Mexique. Le gouvernement du Canada estime que le différend qui oppose les États-Unis et le Mexique dans ce domaine ne devrait pas empêcher ce dernier de s'acquitter de ses obligations envers le Canada aux termes de l'ALENA. Le Canada entend poursuivre ces discussions avec le Mexique. De façon plus générale, des progrès importants ont été réalisés dans l'harmonisation des normes techniques s'appliquant aux transporteurs motorisés en vertu du chapitre 9 de l'ALENA. Les représentants de l'industrie canadienne des transports poursuivront leur collaboration avec leurs homologues américains

et mexicains, en prévision de l'ouverture prochaine de la frontière entre les États-Unis et le Mexique aux services de camionnage.

Télécommunications

Un certain nombre d'entreprises canadiennes de télécommunications sont présentes au Mexique. À la suite de la conclusion de l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base, l'accès au marché mexicain des services s'est élargi, de sorte que les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes se sont accrus. Le Canada surveillera étroitement le respect des engagements pris par le Mexique dans le cadre de l'accord de l'OMC. De plus, le Canada continuera d'encourager le Mexique à appliquer des normes pour le raccordement des terminaux qui soient conformes aux exigences de l'ALENA et à mettre en oeuvre des procédures d'évaluation de la conformité qui permettront d'accepter les résultats des essais menés au Canada, comme l'exigent les articles 908 et 1304 de l'ALENA. On doit se féliciter des engagements pris par le Mexique relativement à ces deux questions dans le cadre des travaux du Sous-comité des normes de télécommunications de l'ALENA. Il subsiste néanmoins des problèmes en ce qui concerne l'octroi de permis aux différentes catégories d'exploitants en raison de l'insuffisance des directives réglementaires et des exigences relatives à l'exploitation des permis. Le Canada encourage le Mexique à mettre au point les directives et exigences nécessaires afin de permettre aux entreprises canadiennes de tirer parti des débouchés qu'offre le secteur mexicain des services de télécommunications. En janvier 1998, lors de la mission d'Équipe Canada au Mexique, les deux pays ont renouvelé leur coopération dans ce domaine par la signature d'un protocole d'entente entre Industrie Canada et le ministère mexicain des télécommunications et des transports. Les deux pays ont connu une croissance rapide dans cette industrie en partageant des technologies innovatrices et en collaborant à l'élaboration de politiques et réglementations appropriées, et ils souhaitent poursuivre leur coopération dans ce secteur dynamique et de plus en plus important.

Services financiers

Le Mexique a libéralisé de manière tangible son secteur des services financiers dans le contexte de l'ALENA, ce qui a incité les sociétés canadiennes à accroître leur présence sur le marché mexicain. Le sous-secteur dans lequel le Canada cherche à obtenir des modifications supplémentaires au régime mexicain est celui des petites maisons de courtage en valeurs mobilières. Le Mexique ne se propose pas d'ouvrir son marché aux firmes de ce genre à

l'heure actuelle, mais il n'est pas exclus qu'il envisage cette possibilité à moyen terme. Le Canada suivra donc avec intérêt les initiatives du Mexique dans ce domaine et continuera d'encourager les Mexicains à créer de nouvelles catégories de maisons de courtage. Le Canada suivra également avec intérêt la mise en oeuvre de la réforme du système de rentes au Mexique. Les banques seront autorisées à se lancer dans la gestion de fonds, mais les titres étrangers ne seront pas admis dans les portefeuilles des caisses de retraite mexicaines. Le Canada encourage le Mexique à ouvrir ce marché aux valeurs mobilières étrangères.

MARCHÉS PUBLICS

La mise en oeuvre de l'ALENA a suscité des améliorations en ce qui concerne la transparence et l'ouverture des marchés publics au Mexique. Le gouvernement canadien souligne toutefois que plusieurs aspects de l'accord n'ont pas encore été mis en application

intégralement et que certains sujets de préoccupations demeurent en ce qui concerne l'accès à ce marché.

Liste des services exclus

Aux termes du chapitre 10 de l'ALENA, le Mexique devait publier au plus tard en juillet 1995 la liste des services exclus du chapitre de l'accord consacré aux marchés publics. Or, cette liste n'a pas encore été finalisée, de sorte que les intérêts canadiens sur le marché mexicain souffrent de ce manque de transparence. Le gouvernement canadien accorde une grande importance à la résolution rapide de ce problème d'accès au marché et continuera d'inciter le gouvernement mexicain à finaliser sa liste.

Réserves en faveur de PEMEX et de CFE

Le Mexique a négocié des réserves dans le but de protéger les sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) contre les règles des marchés publics de l'ALENA pendant une période transitoire (de 1994 à 2002). Le Canada continuera de surveiller l'application de cette réserve par le Mexique.

Périodes de publication des appels d'offre

Le chapitre 10 oblige les parties à l'ALENA à publier les appels d'offre pour les contrats publics de manière transparente, afin de donner aux fournisseurs qualifiés des pays membres un délai assez long pour présenter leurs soumissions. Une étude effectuée pour le compte du gouvernement canadien a cependant soulevé certaines questions quant au respect des obligations de notification par le Mexique. Ce dernier s'est engagé à répondre à

ces questions.

INVESTISSEMENT

L'industrie canadienne ne s'est heurtée à aucun obstacle particulier en ce qui a trait aux investissements au Mexique. À l'exception de certains secteurs nettement circonscrits où les investissements étrangers sont restreints ou même exclus (l'industrie pétrolière revêt de ce point de vue une importance particulière pour le Canada), le Mexique n'établit aucune restriction envers les investissements étrangers. Grâce aux dispositions du chapitre 11 de l'ALENA sur les investissements, la sécurité dont peuvent bénéficier les investisseurs canadiens au Mexique s'est accrue. En outre, l'ambitieux programme de privatisation mis en place par le gouvernement mexicain offre de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes dans des secteurs comme la production d'électricité et les transports (aéroports, chemins de fer, ports), ainsi que le transport et la distribution du gaz naturel (gazoducs).

MERCOSUR

Aperçu

Le Mercosur (Mercado común del Sur, ou « marché commun du Sud »), une union douanière qui comprend l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, est le plus important marché d'exportation du Canada en Amérique latine. En 1997, ses exportations de marchandises vers ces quatre pays atteignaient un total de 1,825 milliards de dollars, tandis que les importations se chiffraient à 1,613 milliards de dollars. Les principaux produits d'exportation comprennent les produits de papier, la potasse, le blé, le matériel de télécommunications, les pièces d'aéronef, les produits du pétrole, la machinerie, le malt, les minéraux, les matières plastiques, le matériel roulant et les produits pharmaceutiques. Les investissements canadiens sont concentrés dans les secteurs de l'aluminium, des hydrocarbures, des mines, de l'hydroélectricité, des télécommunications et des spiritueux.

Le Mercosur a été officiellement créé en 1991 par le Traité d'Asunción. Lorsqu'il aura été intégralement mis en place, en 2006, il permettra la libre circulation des biens et services, du capital et de la main-d'oeuvre. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Des TEC partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995 et déjà, 90 % de tous les échanges entre les membres se font en franchise de droits. Les exceptions aux TEC qui comprennent notamment celles dont bénéficie le secteur automobile de l'Argentine et du Brésil ainsi que des centaines de tarifs individuels appliqués par chaque pays doivent être éliminées en 2006. En ce qui concerne les services, les ministres du commerce des pays du Mercosur ont approuvé un cadre de travail à la mi-décembre 1997 et les négociations détaillées devraient prendre fin en 1998.

Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Des négociations sont en cours avec la zone du Pacte andin, qui comprend la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela, et une entente commerciale préférentielle à portée restreinte est en cours de finalisation avec le Mexique. Le Mercosur a également conclu un accord intérimaire avec l'Union européenne, première étape d'un cycle complet de négociations sur le libre-échange qui doivent débuter en 1999.

Priorités du Canada en 1998

Le Mercosur constitue le deuxième marché le plus vaste du continent américain, après l'ALENA. À ce titre, il est un acteur

important dans les démarches entourant la Zone de libre-change des Amériques. Le Canada et les pays du Mercosur ont engagé depuis un certain temps des discussions bilatérales concernant la ZLEA et, dans le cadre de ce dialogue, ont commencé en 1997 à examiner divers moyens d'accroître les échanges commerciaux et les investissements bilatéraux. En octobre 1997, le Canada présentait au Mercosur une proposition pour une Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement, proposition qui fut agréée à la fin de l'année. Nous prévoyons la signature de cette entente en 1998. Une fois cet accord signé, les deux parties pourront établir un cadre de travail qui leur permettra de collaborer aux programmes de travail de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns, de créer un conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires, de favoriser un dialogue avec le secteur privé pour faciliter les échanges et les investissements dans les deux sens et d'en arriver à une analyse commune des obstacles aux échanges et aux investissements. L'accord devrait également faciliter la collaboration dans des dossiers tels que les procédures douanières, les procédures d'évaluation de conformité dans certains secteurs et l'élaboration d'ententes de coopération dans les domaines de la main-d'oeuvre et de la protection de l'environnement.

Le Canada continuera d'encourager les pays du Mercosur à adhérer à l'Accord sur la technologie de l'information qui a été conclu au sein de l'OMC en mars 1997. Le Mercosur représente un vaste débouché pour les exportateurs canadiens de produits des technologies d'information.

Le tarif extérieur commun du Mercosur fait présentement l'objet d'un examen (auquel le Canada participe) au sein de l'OMC en vertu de l'article XXIV du GATT, qui porte sur les unions douanières et les zones de libre-échange. Cet examen vise à vérifier la conformité de l'union douanière du Mercosur avec tous les engagements pertinents découlant de l'adhésion à l'OMC. Il porte également sur certaines questions précises telles que la violation, par les pays du Mercosur, de certaines consolidations tarifaires qui se sont produites lorsque le TEC a été inauguré. Le processus d'examen prévoit une compensation dans certains cas, et le Canada explore cette possibilité avec le Mercosur.

Dans le cadre de cet examen, le Canada se penche également sur les effets que la hausse provisoire des tarifs de 3 points de pourcentage adoptée par les pays du Mercosur à la fin de 1997 aura pu avoir sur les exportation canadiennes.

ARGENTINE

Porc

Le 30 septembre 1997, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et son homologue argentin ont signé un projet pilote vétérinaire d'un an, permettant l'exportation de porc frais, réfrigéré et surgelé du Canada en Argentine, et l'exportation de viande bovine fraîche, réfrigérée et surgelée d'Argentine au Canada. Les exigences techniques des deux pays avaient auparavant empêché le commerce de ces produits. Le projet pilote ne porte que sur les mesures techniques. Les importations de viande bovine en provenance de l'Argentine sont assujetties au contingent tarifaire du Canada pour ce produit.

Malgré la signature de l'entente autorisant ce projet pilote, les importateurs argentins ont continué d'éprouver des difficultés à obtenir des autorités de leur pays des permis pour l'importation de porc canadien. L'ambassade du Canada et l'ACIA se sont adressées à plusieurs reprises aux responsables argentins pour rectifier la situation. Le problème semble avoir été résolu puisque les permis d'importation sont maintenant émis. L'ambassade canadienne offrira ses services aux importateurs argentins s'ils sont de nouveau aux prises avec des difficultés de ce genre. Comme le projet pilote ne doit durer qu'un an, l'ACIA entend reprendre les discussions avec les autorités argentines en vue d'une entente permanente.

Investissement

En janvier 1998, le Canada et l'Argentine ont engagé des discussions techniques en vue d'apporter des améliorations à l'accord de promotion et de protection des investissements qu'ils ont signé afin de rendre encore plus stables et plus transparents des liens d'investissement déjà favorables. Les investissements directs du Canada, dont on estime qu'ils atteindront 2 milliards de dollars US d'ici l'an 2000, restent le point fort des rapports commerciaux entre les deux pays. Le Canada est au troisième rang des investisseurs étrangers en Argentine et devrait rester au nombre des cinq premiers au moins jusqu'en l'an 2000. Ces investissements visent principalement les hydrocarbures, les mines et le secteur de l'énergie.

BRÉSIL

Protection accrue des investissements canadiens

Le Brésil accueille depuis longtemps des investissements élevés en provenance du Canada, et c'est pourquoi il est au premier rang des pays avec lesquels le Canada souhaite négocier un accord de

promotion et de protection dans ce domaine. À l'heure actuelle, les investissements directs s'élèvent à plus de 2,7 milliards de dollars, et ils continuent de croître à un rythme rapide. Avant même les modifications récentes à la constitution brésilienne, qui ont ouvert la porte aux investissements étrangers dans des secteurs qui présentent un grand intérêt pour le Canada (télécommunications, mines et énergie), et avant que soit lancé un important programme de privatisation, le Brésil recevait plus d'investissements canadiens que le reste de l'Amérique du Sud.

Lors de la visite qu'a effectuée le premier ministre à la tête d'Équipe Canada en janvier 1998, le gouvernement brésilien a signé une déclaration d'intention signifiant son désir d'engager des négociations en vue d'un accord de promotion et de protection des investissements d'ici juin 1998.

Restriction du crédit à l'importation

En 1997, le Brésil instituait des mesures provisoires exigeant de ses importateurs qu'ils financent leurs achats auprès des banques brésiennes plutôt que des établissements étrangers, éliminant ainsi le désavantage concurrentiel dont souffrent les producteurs locaux à cause de la politique de taux d'intérêt élevés du gouvernement. Plus précisément, les nouvelles mesures exigent que les achats de devises nécessaires pour payer des importations dont le financement s'étend jusqu'à 179 jours doivent se faire au moment du dédouanement des marchandises par les douanes brésiennes, ce qui a pour effet d'abolir le crédit à 180 jours. Dans le cas des produits financés entre 180 et 360 jours, les devises doivent être achetées six mois avant l'échéance du prêt. Autrement dit, les importateurs doivent payer leurs achats comptant ou obtenir de l'exportateur des conditions de financement à plus de 360 jours. Ces mesures provisoires ne s'appliquent pas aux expéditions dont la valeur est inférieure à 10 000 dollars US, ni aux produits pétroliers. La Banque centrale du Brésil a exempté de ces mesures ses partenaires du Mercosur, de même que le Chili, la Bolivie et les signataires de l'accord de résolution des différends de l'Association latino-américaine d'intégration. Ces règles font l'objet d'un examen au sein de l'OMC et le Canada surveille la situation afin d'établir si elles sont conformes aux règles de l'OMC.

Viande

Les exportateurs canadiens de viande continuent de faire connaître leurs préoccupations au sujet du règlement brésilien exigeant que les certificats d'inspection des produits de la viande soient validés par l'ambassade ou les consulats du Brésil avant d'être expédiés. Selon l'industrie, ce règlement retarde

l'exportation proprement dite, suscite des coûts supplémentaires et réduit la compétitivité des produits canadiens sur le marché brésilien. Le Canada juge également ce règlement contraire à la pratique internationale commune et sans effet en ce qui concerne le processus de certification sanitaire, de sorte qu'il restreint inutilement le commerce. Le gouvernement a fait valoir son point de vue au Brésil et demandé le retrait du règlement. Le Canada a également soulevé cette question dans le cadre des consultations de mars 1997 du Conseil économique et commercial mixte canado-brésilien ainsi que lors d'autres démarches diplomatiques. Le Brésil a répondu que la possibilité d'éliminer le règlement « est actuellement en cours d'évaluation ». Nous entendons poursuivre nos efforts en vue d'obtenir une solution à ce problème.

Volaille

L'importation de produits canadiens contenant de la viande de volaille crue ou cuite reste interdite au Brésil, sous prétexte que ce dernier n'a pas encore examiné le système canadien d'inspection de la viande de volaille, ni approuvé des établissements canadiens exportant ces produits. Cette politique défavorise plusieurs exportateurs canadiens. Le Canada a proposé que les deux pays engagent des négociations en vue de la reconnaissance mutuelle des procédures d'inspection de la volaille afin de faciliter l'entrée des produits canadiens sur le marché brésilien. Le Canada attend actuellement une réponse du gouvernement brésilien.

Contingent tarifaire du blé

À la fin de 1996, le Brésil signifiait à l'OMC son intention de retirer de son barème d'accès au marché un contingent tarifaire de 750 000 de tonnes de blé en franchise de droits. À titre de principal fournisseur du marché brésilien en blé, le Canada indiquait pour sa part qu'il demanderait à se faire compenser la perte de cette concession. Les deux pays ont tenu un certain nombre de rencontres pour essayer de résoudre ce problème, mais le Brésil n'a pas encore reconnu formellement la réclamation du Canada. Les discussions se poursuivent. À cet égard, le protocole d'entente sur l'agriculture signé récemment avec le Brésil pourrait faciliter la recherche de solutions.

Subventions aux exportations

Le programme brésilien d'aide à l'exportation (PROEX) offre des subventions à la société Embraer pour l'exportation d'avions de transport régional à réaction. Le PROEX abaisse de 3,8 % (soit environ 2 millions de dollars US pour un avion à 50 places) le coût de financement de l'achat d'un appareil Embraer au moyen de ce qu'il appelle des « paiements d'égalisation d'intérêts ». Le

Canada estime que le PROEX est un programme de subvention interdit aux termes de l'OMC et se dit préoccupé par les effets défavorables qu'il pourrait avoir sur les exportations des avions de transport régional à réaction de Canadair et autres appareils du même genre. Les discussions engagées par les deux pays au sujet des subventions à l'exportation d'avions de transport régional, dans le cadre de la structure des consultations de l'OMC et dans des entretiens bilatéraux moins formels, ont duré plusieurs mois. En janvier, le premier ministre Chrétien et le président Cardoso ont nommé des envoyés spéciaux pour trouver une résolution au différend. Les envoyés spéciaux présenteront leur rapport au premier ministre et au président au début d'avril.

CHILI

Aperçu

L'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) a été ratifié par le Canada et le Chili au cours de l'année qui vient de s'écouler et il est entré en vigueur le 5 juillet 1997. À cette date, les tarifs ont été éliminés sur la majorité des produits qui font l'objet d'échanges bilatéraux entre les deux pays. En ce qui concerne les autres produits, les tarifs seront abolis progressivement au cours des prochaines années, la deuxième série de réductions ayant été effectuée le 1^{er} janvier 1998.

L'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange inaugure une nouvelle étape dans la coopération bilatérale avec le Chili, qui avait déjà fait des progrès considérables ces dernières années. La valeur globale des échanges de marchandises a plus que doublé depuis cinq ans, pour atteindre 691,5 millions de dollars en 1997, soit (du point de vue du Canada) 366,7 millions pour les exportations et 324,8 millions pour les importations. Le Canada est devenu le deuxième investisseur étranger du Chili, les investissements actuels et projetés approchant les 8 milliards. Tout porte à croire que l'accord de libre-échange contribuera à l'intensification des relations commerciales entre les deux pays et mènera à de nombreuses réussites sur ce plan. L'intérêt considérable que soulèvent ces possibilités s'est manifesté au cours de la mission d'Équipe Canada en janvier 1998, alors que quelques 66 transactions évaluées à environ 750 millions de dollars ont été conclues.

À la première rencontre de la Commission de l'ALECC à Santiago, le 21 janvier 1998, les ministres du commerce des deux pays, MM. Marchi et Insulza, ont réaffirmé la détermination du Canada et du

Chili à appliquer intégralement les dispositions de l'accord afin qu'il puisse contribuer à l'expansion des échanges commerciaux et des investissements, stimuler la croissance économique et favoriser la création d'emplois de haute qualité dans les deux pays. La signature, le 21 janvier 1998, de la Convention en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale, la première d'une nouvelle série de conventions fiscales que le Chili doit négocier, répond à l'un des principaux engagements pris dans le contexte de l'accord de libre-échange. Cette convention facilitera la croissance du commerce et des investissements entre le Canada et le Chili en établissant un régime d'imposition plus stable pour les particuliers et les entreprises qui font affaire dans l'un ou l'autre pays. Par ailleurs, un vaste programme de travail, comprenant huit comités et groupes de travail, a été mis en place pour faciliter l'entrée en vigueur des principaux éléments de l'accord. Des progrès considérables ont en outre été accomplis pour ce qui est de la promotion de la coopération en matière de main-d'oeuvre et de protection de l'environnement, aux termes de deux conventions accessoires conclues parallèlement à l'accord de libre-échange.

À l'approche de la nouvelle année, le gouvernement du Chili a indiqué qu'il se proposait de libéraliser son tarif NPF. À l'heure actuelle, le Chili a un tarif uniforme selon lequel tous les produits assujettis au taux NPF subissent des droits de 11 %. À la suite du changement annoncé, le taux NPF uniforme sera probablement abaissé à 8 %. Bien que ceci puisse avoir pour effet de réduire la marge de préférence dont bénéficient les exportateurs canadiens en vertu de l'ALECC dans les cas où le tarif chilien est progressivement aboli en faveur des produits canadiens, le Chili a remis au Canada une lettre par laquelle il s'engage à maintenir une certaine marge de préférence en faveur des produits canadiens s'il abaisse effectivement son tarif NPF. À mesure que la proposition du gouvernement chilien progressera, le Canada veillera à ce que cet engagement soit pleinement respecté.

Taxes sur les boissons alcoolisées

L'Union européenne, les États-Unis, le Canada et le Pérou soutiennent que le Chili maintient un régime fiscal discriminatoire vis-à-vis des boissons alcooliques importées. Le Canada participe donc à des procédures de règlement de différends de l'OMC pour résoudre ce problème.

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

La décision de créer une zone de libre-échange à l'échelle du

continent a été prise par les chefs de gouvernement de 34 pays démocratiques des Amériques, lors de leur rencontre à Miami pour le premier Sommet des Amériques, en décembre 1994. Dans leur Déclaration de principes, les dirigeants ont pris la résolution de conclure les négociations en vue d'établir la ZLEA au plus tard en 2005 et de faire des progrès concrets afin de réaliser cet objectif d'ici la fin du siècle. Les ministres du commerce ont été chargés de veiller à la préparation des négociations.

Depuis le Sommet de Miami, les ministres du commerce se sont rencontrés à trois reprises, soit à Denver (États-Unis) en juin 1995, Cartagena (Colombie) en mars 1996 et Belo Horizonte (Brésil) en mai 1997. La quatrième rencontre doit se dérouler en mars 1998 à San José, au Costa Rica.

À Denver et à Cartagena, les ministres du commerce ont convenu que la ZLEA devait être en harmonie complète avec l'OMC, qu'elle devait maximiser l'ouverture des marchés par des disciplines de haut niveau fondées sur les accords existants, qu'elle devait être équilibrée et englober tous les aspects du commerce et qu'elle devait constituer une initiative unique comportant des droits et des obligations réciproques.

Dans le cadre de la préparation à la rencontre de Belo Horizonte, le gouvernement canadien a collaboré étroitement avec ses homologues pour assurer le progrès des négociations. Ses principaux objectifs pour cette rencontre ont d'ailleurs été atteints. À Belo Horizonte, les ministres ont décidé que les dirigeants devraient engager formellement les négociations en vue de la formation de la ZLEA au deuxième Sommet des Amériques, qui doit se tenir à Santiago (Chili) en avril 1998. À cette fin, les ministres ont également déclaré qu'à leur quatrième rencontre, à San José, ils devront établir la façon dont les négociations devraient se dérouler, en précisant notamment les objectifs, la méthode, la structure et le lieu. Les ministres ont également décidé à Belo Horizonte qu'un pays peut prendre part aux négociations soit à titre individuel, soit à titre de membre d'un groupe commercial régional, que la ZLEA devait coexister avec ces groupements régionaux (telle l'ALENA) et non s'y substituer, et qu'un secrétariat administratif temporaire serait établi pour appuyer les négociations. Ces décisions, spécifiées dans la Déclaration commune de Belo Horizonte, reflètent les priorités du Canada en ce qui concerne le calendrier et la nature des négociations, ainsi que l'accord qui en découlera.

En préparation à la rencontre de San José en mars 1998, le Canada a présenté plusieurs propositions concernant la structure

éventuelle des négociations. Il souhaitait par là faire en sorte que les décisions prises à cet égard reflètent les principes et les objectifs de saine gestion, d'efficacité économique, de souplesse et d'« inclusivité ». Le Canada s'est également efforcé de donner au processus préparatoire un caractère de transparence accrue en sollicitant des interventions du secteur privé, de groupes représentant le monde du travail et d'autres membres du public.

L'un des objectifs du Canada au Sommet de Santiago est de faire en sorte que le lancement de la ZLEA ait lieu tel que prévu et que les négociations détaillées puissent débiter peu après. De nombreux pays ont indiqué leur réticence à lancer les négociations si le gouvernement américain ne se voit pas conférer le pouvoir de négociation accélérée assez tôt pour pouvoir en faire usage lors du Sommet. S'il est vrai que l'approbation d'un tel pouvoir par le Congrès équivaldrait à confirmer l'engagement éventuel des États-Unis envers le libre-échange à l'échelle des Amériques, elle n'est en aucune façon une condition technique nécessaire à la mise en marche des négociations. C'est pourquoi le Canada s'est prononcé en faveur du lancement des négociations à Santiago, que le gouvernement américain ait ou non obtenu du Congrès le pouvoir de participer à des négociations accélérées.

5. OUVRIR DES PORTES SUR L'ASIE-PACIFIQUE

Les économies de l'Asie orientale ont été parmi les plus dynamiques au monde au cours des trois dernières décennies, manifestant notamment une forte croissance du PIB, des taux d'inflation relativement faibles et des finances saines, sans compter l'afflux de capitaux étrangers. Des déséquilibres ont toutefois commencé à apparaître ces dernières années. En particulier, il est devenu évident que les systèmes financiers étaient sous-développés et incapables de faire un lien convenable entre les entrées importantes de capitaux et l'expansion rapide du crédit interne. C'est pourquoi les fonds disponibles n'ont pas toujours été acheminés vers les activités les plus rentables et la qualité des portefeuilles de prêts bancaires s'est éventuellement détériorée. La rigidité relative des régimes de taux de change s'est traduite par une dégradation de la compétitivité des exportations de l'Asie orientale, en particulier lorsque la valeur du dollar américain a commencé à se relever par rapport au yen.

Dans la deuxième moitié de 1997, un certain nombre d'économies asiatiques (Thaïlande, Malaisie, Philippines, Corée du Sud et Indonésie) ont vu leurs devises subir une brutale correction à la

baisse, en même temps que chutaient les prix des actifs. Cela a amené les gouvernements de la Thaïlande, de l'Indonésie et de la Corée à solliciter l'aide du Fonds monétaire international, de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement ainsi que des soutiens bilatéraux, et à mettre en place des programmes de réforme destinés à s'attaquer aux causes fondamentales de leurs problèmes.

Ces remous dans les pays asiatiques n'auront probablement que des répercussions limitées sur la croissance globale du Canada. La crise aura pour effet d'infléchir légèrement les exportations canadiennes vers la région, et l'industrie canadienne du tourisme subira également des répercussions mineures du fait de la baisse de richesse en Asie et de la perte de pouvoir d'achat des monnaies asiatiques. En outre, étant donnée la baisse des prix des exportations asiatiques, les ventes canadiennes à des pays tiers pourraient diminuer. L'effet de la crise sur la croissance de l'économie américaine peut également contribuer au ralentissement des exportations canadiennes, puisque les États-Unis sont notre meilleur client. Les effets directs sur les ventes canadiennes devraient être assez modestes, car nos exportations vers cette région ne représentent qu'un peu plus de 8 % de l'ensemble de nos ventes à l'étranger. Les effets indirects du ralentissement de la croissance de l'Asie pourraient cependant être plus importants. Les prix d'un grand nombre de produits de base ont baissé, en partie en prévision du ralentissement économique de l'Asie, mais aussi à cause d'autres facteurs. Les provinces de l'Ouest, et en particulier la Colombie-Britannique, dont le tiers des exportations sont destinées à l'Asie, seront les provinces canadiennes les plus touchées.

Il est donc probable que les économies asiatiques subissent un ralentissement de la croissance au cours des prochaines années, mais si les réformes nécessaires sont appliquées, les perspectives de croissance à long terme devraient être bonnes et se traduire par une forte demande de produits et de services canadiens dans cette région.

APEC

Aperçu

Le forum de l'APEC (Asia Pacific Economic Co-operation) a été établi en 1989 pour favoriser la coopération économique parmi les pays riverains du Pacifique. Il comprend actuellement 18 membres : l'Australie; Brunei; le Canada; le Chili; la Chine; Hong Kong, Chine; l'Indonésie; le Japon; la Corée du Sud; la Malaisie; le Mexique; la Nouvelle-Zélande; la Papouasie-Nouvelle-Guinée; les Philippines; Singapour; le Taïpei chinois (Taïwan); la Thaïlande et les États-Unis. Le Pérou, la Fédération russe et le Vietnam seront admis en novembre 1998.

Le Canada présidait l'APEC en 1997 et a accueilli la rencontre annuelle des ministres et des chefs d'État à Vancouver en novembre. L'une des priorités du Canada tout au long de l'année était de poursuivre des initiatives visant à améliorer l'accès à certains marchés clés pour les exportateurs et les investisseurs et à favoriser en particulier le processus de « libéralisation volontaire et rapide par secteur ». L'APEC aborde les questions d'accès aux marchés au moyen d'initiatives de libéralisation facultatives individuelles et collectives, ainsi que par des projets de soutien du commerce et des investissements visant à réduire le coût des entreprises dans la région.

Libéralisation volontaire et rapide par secteur

En novembre 1997, les chefs de gouvernement et les ministres de l'APEC ont annoncé un engagement sans précédent visant à poursuivre la libéralisation du commerce dans 15 secteurs. En 1995, la valeur totale des importations en cause par les membres de l'APEC dépassait 1 000 milliards de dollars. Les ministres ont convenu d'élaborer des accords ou des arrangements convenables pour neuf secteurs, les détails devant être finalisés au cours de la première moitié de 1998, dans le but d'appliquer les mesures de libéralisation du commerce en 1999, dans la mesure du possible. Les neuf secteurs de cette liste « A+ » sont les suivants:

- | | |
|---|-----------------------------------|
| - produits chimiques | - jouets |
| - produits et services de protection de l'environnement | - secteur de l'énergie |
| - produits forestiers | - poisson et produits de la pêche |
| - appareils et instruments médicaux | - gemmes et bijoux |
| | - matériel de télécommunications. |

Pour les six secteurs restants (automobile, aviation civile,

engrais, produits alimentaires, caoutchouc naturel et synthétique, oléagineux), les ministres de l'APEC ont convenu à Vancouver d'entreprendre des travaux préparatoires supplémentaires pendant toute l'année 1998.

Le gouvernement est parvenu à inclure plusieurs secteurs importants pour les exportateurs canadiens (dont le poisson, les produits forestiers et les oléagineux) dans la liste convenue à Vancouver. Tout au long de l'année courante, le Canada collaborera avec ses partenaires de l'APEC à l'élaboration d'accords ou d'arrangements de haute qualité favorables aux exportateurs canadiens dans chacun des neuf secteurs « A+ » et soutiendra les exportations du Canada dans ses travaux concernant les six autres secteurs.

À Vancouver, les ministres de l'APEC ont souligné leur désir d'utiliser la libéralisation volontaire et rapide par secteur comme un point de départ pour élargir la participation à cet entente au-delà de la région et, le cas échéant, pour l'inclure dans l'OMC. Étant donné la dimension du marché de l'APEC, l'engagement vigoureux pris par les membres de l'APEC envers la libéralisation sectorielle jouera un rôle de catalyseur important pour une libéralisation multilatérale plus poussée dans le contexte de l'OMC. Le Canada attache une grande importance au rôle de leader que l'APEC joue à cet égard. Enfin, à un moment où une grande partie de la région a été secouée par la crise financière, l'annonce faite à Vancouver était une affirmation vigoureuse de l'importance pour tous les pays de s'efforcer de développer la liberté des échanges plutôt que de se replier sur eux-mêmes.

Facilitation du commerce

L'APEC s'efforce de travailler avec les entreprises pour détecter les obstacles au commerce et aux investissements et pour collaborer à l'élaboration de moyens concrets de les réduire ou les abolir. Une étude effectuée l'an dernier indique que les engagements actuels pris par les pays membres pour faciliter le commerce à l'intérieur de l'APEC auront un impact encore plus important sur la réduction des coûts et la croissance du PIB que ne le feront les engagements actuels de libéralisation.

En 1997, le Canada, en tant que pays d'accueil du processus de l'APEC, s'est concentré sur les progrès de la facilitation du commerce. Ce travail continu se poursuivra pour rendre les échanges régionaux plus faciles et moins coûteux, en même temps qu'il améliorera la prévisibilité du climat des affaires et suscitera de nouvelles occasions de former des réseaux et des

alliances.

Le Canada était au premier rang des efforts déployés par l'APEC en 1997 en vue de contribuer aux démarches de l'OMC concernant la transparence dans les politiques d'achat des gouvernements. Cette contribution devrait avoir un effet positif sur les travaux de l'OMC dans ce domaine et montrera où il est possible de trouver un terrain d'entente.

En 1997, l'APEC a eu de nombreuses activités en ce sens. Elle a notamment :

- produit le *Plan pour la modernisation des douanes de l'APEC : Collaboration avec les entreprises pour l'établissement d'une frontière plus pratique et plus rapide*;
- publié un manuel sur les meilleures pratiques concernant les questions douanières (lois, règlements, réglementations et décisions administratives) et un *Recueil des règles d'origine*;
- lancé la base de données des tarifs douaniers sur l'Internet;
- produit un *Guide de l'arbitrage et du règlement des différends* dans les pays membres;
- élaboré des principes non obligatoires pour la transparence dans les politiques d'achat des gouvernements, ainsi que des modèles d'accord de reconnaissance mutuelle pour les produits automobiles, les normes relatives aux véhicules routiers et les évaluations de conformité pour les produits alimentaires;
- et convenu d'élaborer un accord de reconnaissance mutuelle sur les normes de sécurité des équipements électriques et électroniques.

Le Canada se propose de faire avancer les travaux dans tous ces domaines en 1998 et d'inciter les pays membres à permettre aux gens d'affaires canadiens de pénétrer leurs marchés aux mêmes conditions que celles qui sont accordées aux étrangers qui font des affaires au Canada.

Tous les documents de l'APEC sont disponibles sur l'Internet à l'adresse www.apecsec.org.sg.

JAPON

	Biens (1997)	Services (1997)
Exportations	10,886 milliards de dollars	1,495 milliards de dollars
Importations	12,508 milliards de dollars	1,343 milliards de dollars

Classement : deuxième (3,67 % de l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises)

Aperçu

Le Japon est au deuxième rang des partenaires commerciaux nationaux du Canada, après les États-Unis, et au troisième rang des investisseurs étrangers directs au Canada (après les États-Unis et le Royaume-Uni). Le Canada est au treizième rang des partenaires commerciaux du Japon et il est son principal fournisseur pour un certain nombre de marchandises et produits très importants, tels le charbon, les semences de canola, le bois d'oeuvre et les maisons préfabriquées. D'autre part, le Canada est en train de devenir un fournisseur de plus en plus important de toute une série de produits perfectionnés et de technologie d'avant-garde pour le Japon. Ce dernier est aussi une importante source de placements de portefeuille au Canada.

En 1997, notre commerce de produits avec le Japon totalisait plus de 23 milliards de dollars, soit 10,9 milliards en exportations et 12,5 milliards en importations. La composition de ces échanges continue d'évoluer en fonction de la situation économique des deux pays. Malgré une croissance économique encore faible, la demande japonaise en importations concurrentielles continue à s'accroître fortement. Selon les statistiques de l'association tarifaire du Japon, la demande totale du Japon en importations (évaluée en yens) a augmenté de 8% au cours des 11 premiers mois de 1997 par rapport à la même période en 1996.

Dans le cadre du *Plan d'action du Canada pour le Japon*, les milieux d'affaires et tous les paliers de gouvernement coopèrent pour exploiter les nouveaux débouchés offerts dans six secteurs à forte croissance : l'agro-alimentaire et la pêche, le tourisme, les technologies de l'information, les produits de consommation (mobilier, articles de sport et articles de cadeaux), les matériaux de construction et les produits de soins de santé et instruments médicaux. La version de 1998 du *Plan d'action* a été diffusée en février 1998. Le plan attire l'attention sur les nouvelles perspectives qu'offre le marché japonais par suite de la transformation de la structure de l'économie, de la

déréglementation et de l'évolution des goûts des consommateurs. Il vise à alerter l'industrie canadienne à ces évolutions et l'incite à adapter ses produits en conséquence.

Le *Cadre de coopération économique* de 1976 permet au Canada et au Japon de continuer à promouvoir le développement des échanges et de la coopération économique par le biais de mécanismes tels que les rencontres annuelles de la Commission économique mixte. La visite du premier ministre Chrétien à Tokyo en novembre 1996 a donné lieu à l'annonce d'un nouveau *Programme de coopération Canada-Japon*, lequel réaffirme l'engagement des deux pays à faciliter l'expansion du commerce et des investissements au moyen de mesures conçues pour améliorer la transparence et l'accès aux marchés. Cette coopération a encore progressé lors de la visite au Canada du premier ministre Hashimoto en novembre 1997.

Résultats obtenus en 1997

Pour accroître les débouchés des exportateurs canadiens, le Canada a activement soutenu les efforts du gouvernement japonais en vue de stimuler l'économie japonaise au moyen de la déréglementation, du renforcement de la politique de concurrence et d'une libéralisation accrue du marché. Dans le contexte de cet environnement dynamique, le Canada et le Japon sont parvenus en 1997 à aborder une série de problèmes qui préoccupaient depuis longtemps les entreprises canadiennes.

- Le Canada, tout comme les États-Unis et l'Union européenne, a conclu des négociations avec le Japon pour le règlement de ses obligations découlant des constatations du groupe spécial de l'OMC sur les taxes frappant les boissons alcooliques au Japon. Cependant, les modifications exigées ne seront pas appliquées intégralement avant octobre 2001. Étant donné que ce délai contrevient aux règles de l'OMC, qui exigent normalement la mise en application dans les 15 mois suivant le résultat des travaux du groupe spécial, le Japon verse une compensation. D'ici avril 2002, il réduira les taux tarifaires à zéro sur tous les spiritueux distillés, y compris le whisky canadien.
- Le Centre canadien de matériaux de construction (CCMC) du Conseil national de recherches a signé des accords de liaison avec le centre de la construction du ministère japonais de la construction, ainsi qu'avec le centre pour l'amélioration de la vie du Japon, ce qui permettra au CCMC de fournir des données techniques pour l'évaluation de matériaux de construction et de participer à l'évaluation et à l'élaboration de nouvelles normes.

- Le Japon a accédé à une demande du Canada relativement à la mise au point d'une nouvelle norme qui permettrait d'accroître l'utilisation au Japon du contreplaqué de coffrage à béton en bois résineux produit au Canada (JAS 932).
- La construction d'immeubles de trois étages à logements multiples faits de bois était interdite dans les zones classées semi-résistantes au feu, jusqu'à ce que le ministère de la construction annonce un relâchement des limites à la construction en août 1997.
- Le Japon a convenu de reconnaître les capacités de contrainte plus élevées de deux espèces de bois d'oeuvre canadien (le Northern Hemlock et le Douglas taxifolié), permettant ainsi de les utiliser dans une plus grande variété d'applications.
- Le ministère japonais de l'agriculture, des forêts et de la pêche a formellement approuvé les résultats d'un test de fumigation de foin élaboré au Canada, ce qui permettra à ce dernier d'exporter au Japon du foin en balles fumigé sans que celui-ci doive être soumis à une inspection supplémentaire à l'arrivée.
- Le Japon a approuvé l'importation de trois variétés de canola transgénique pour la sécurité de l'environnement et des aliments pour humains et pour animaux en 1996, et il a récemment décidé d'étendre cette approbation à la descendance dérivée conventionnellement des lignes transgéniques approuvées.
- Le Canada et le Japon sont parvenus à un accord de principe sur les révisions à la convention canado-japonaise sur la double imposition. Ces révisions leur permettront notamment de s'accorder réciproquement une exemption de taxes locales sur les opérations internationales de transport.

Priorités du Canada en 1998

Les barrières tarifaires appliquées par le Japon ont été progressivement réduites lors des rondes successives de négociations commerciales multilatérales. En 1997, plus de 70 % des exportations canadiennes pénétraient au Japon en franchise de droits. Cependant, même avec la pleine application des réductions tarifaires obtenues dans le cadre de l'Uruguay Round, des taux moyens élevés continuent de s'appliquer à de nombreuses exportations canadiennes, en particulier les produits agro-

alimentaires. Le Canada continue de tenter d'obtenir l'élimination des droits appliqués aux oléagineux, aux aliments transformés, au bois d'oeuvre des conifères (épinette, pin et sapin) et au contreplaqué de bois résineux, aux viandes rouges, au poisson et aux métaux non ferreux. En même temps, le Canada poursuit ses efforts en vue d'obtenir l'élimination d'obstacles techniques et réglementaires spécifiques afin de favoriser les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires tels que les produits alimentaires et les matériaux de construction.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES PRODUITS

Produits agro-alimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le plus grand marché mondial pour les importations nettes de produits agro-alimentaires, de poisson et de boissons, et il est au deuxième rang des marchés du Canada pour les exportations agro-alimentaires, après les États-Unis. En 1997, nos exportations de produits agro-alimentaires et de poisson ont dépassé 2,8 milliards de dollars. Toutefois, comme il est indiqué ci-après, certains droits de douane spécifiques, le recours aux mesures de sauvegarde et l'application des règlements sur la salubrité des aliments continuent de susciter des préoccupations.

Mesures de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et congelé

Le Canada est préoccupé par l'application des mesures japonaises de sauvegarde (hausses du prix minimum à l'importation et des droits de douane) qui visent à restreindre la croissance des importations de porc réfrigéré et congelé. Depuis leur adoption en 1995, ces sauvegardes ont été l'objet d'un nombre important de plaintes formulées par les producteurs canadiens car sous leur forme actuelle, elles engendrent une incertitude considérable. Le 17 février 1997, le Canada s'est associé aux consultations entre l'Union européenne et le Japon sur cette question aux termes de l'article XXII de l'accord de l'OMC. L'objectif du Canada est de veiller à ce que toute solution envisagée par l'UE et le Japon ne soit pas défavorable aux exportateurs canadiens. Il est probable que les discussions entre l'UE, les États-Unis et le Canada se poursuivront afin de trouver une solution qui puisse satisfaire à la fois aux intérêts du Japon et à ceux des exportateurs, en éliminant les effets pervers des sauvegardes sur les exportations. En 1997, les ventes canadiennes de porc frais et réfrigéré étaient évaluées à 337 millions de dollars.

Droits de douane sur l'huile de canola

Le Japon maintient des droits spécifiques élevés (les droits *ad valorem* sont actuellement de 15 à 20 %) sur la plupart des huiles de cuisson (à l'exception de l'huile d'olive) pour protéger sa

propre industrie de l'huilerie. En plus de servir à limiter les importations d'huiles de cuisson brutes et raffinées, ces droits confèrent un avantage concurrentiel aux triturateurs japonais qui s'approvisionnent en oléagineux sur les marchés mondiaux. Le Canada continuera d'exhorter le Japon à réduire ses droits spécifiques sur l'huile de canola brute et raffinée dans le contexte d'une grande négociation multilatérale sur une protection zéro-zéro pour tous les oléagineux. Le Japon soutient que les droits ne sont pas un obstacle majeur aux importations et qu'ils ne seront pas réduits au-delà des niveaux convenus dans les engagements qu'il a pris au cours de l'Uruguay Round. Le 1^{er} avril 2000, les droits de douane sur l'huile de colza brute et raffinée seront abaissés à 10,9 yens le kilo et à 13,2 yens le kilo, respectivement.

Droits de douane sur les pois fourragers

Le Canada désire exporter au Japon des pois servant de source de protéines pour l'alimentation du bétail. Le Japon considère que les pois importés font concurrence aux pois japonais destinés à la consommation humaine. La structure existante des droits de douane ne fait pas la différence entre les pois destinés à la consommation humaine et les pois fourragers destinés à l'alimentation du bétail. Les pois sont actuellement importés avec un taux de droits de douane de 10 %. En raison de ces droits, les pois fourragers ne sont pas compétitifs par rapport aux autres sources de protéines (tourteaux de canola et de soja, luzerne déshydratée, etc.) qui entrent en franchise de droits. De plus, il y a un contingent tarifaire sur tous les légumes à cosse séchés, ce qui comprend les pois fourragers et un grand nombre de produits alimentaires séchés. Cela limite également l'accès au marché, étant donné que le contingent tarifaire a tendance à être comblé par le produit à valeur plus élevée. Le Canada a demandé au Japon de modifier sa structure tarifaire de façon à établir une distinction entre les pois fourragers et les pois destinés à la consommation humaine.

Droits sur les aliments transformés

Le Japon maintient des droits élevés sur plusieurs produits alimentaires transformés dont l'exportation intéresse le Canada. Ces produits comprennent notamment la farine de moutarde, la pizza congelée et le sirop d'érable. Le Canada continue à réclamer l'élimination des droits sur ces produits.

Essais spécifiques à certaines variétés de fruits et de légumes importés

Le Japon exige que certaines variétés de fruits et de légumes (comme les tomates et les pommes) soient approuvées pour

importation. Le fondement scientifique d'une telle approche est contestable. En plus d'être coûteux, les essais spécifiques à certaines variétés retardent l'introduction de nouvelles variétés sur le marché au fur et à mesure de leur développement. Ceci est particulièrement problématique pour les tomates cultivées commercialement, étant donné que de nouvelles variétés améliorées sont constamment mises au point pour un usage commercial. Par exemple, après sept ans de discussions bilatérales et d'essais, le Japon a mis fin à l'interdiction d'importation de sept variétés de tomates canadiennes en septembre 1996. Sur ces sept variétés, une seule est encore produite commercialement. Le Canada a demandé au Japon d'éliminer cette exigence pour les nouvelles variétés de tomates.

Loi sur la salubrité des aliments

La loi japonaise sur la salubrité des aliments et les directives administratives afférentes n'établissent pas de distinction claire entre les problèmes de « salubrité » et de « qualité » liés aux produits alimentaires. Les facteurs de qualité ne posent pas de risque pour la santé et la sécurité des consommateurs et ne devraient pas, de l'avis du Canada, être traités de la même façon que les facteurs de salubrité. Ce problème a amené le Japon à interdire la vente de 13 marques d'eaux embouteillées canadiennes en 1995, ce qui n'a pas manqué de causer des préjudices importants aux intérêts commerciaux du Canada. Ce dernier estime que le Japon devrait mettre fin à sa pratique actuelle d'interdiction de vente de produits agro-alimentaires fondée uniquement sur son évaluation de facteurs de « qualité » non désirables sans rapport avec la santé et la sécurité.

La loi sur la salubrité des aliments maintient aussi, à l'égard des aliments congelés, des normes bien plus restrictives que celles qui sont appliquées aux produits non congelés, ce qui a causé des problèmes pour les expéditions canadiennes d'aliments congelés à leur arrivée dans certains ports. Le Canada ne croit pas que cette distinction soit scientifiquement justifiée. Les méthodes d'essai utilisées pour assurer la conformité avec la loi ont aussi causé des problèmes. Le Canada espère aborder ce problème par un dialogue technique structuré entre représentants officiels.

Inspection du foin en balles

Pour pénétrer au Japon, le foin canadien est rigoureusement inspecté à l'arrivée et certifié comme ne contenant pas de paille de blé ou d'orge ni aucune plante agropyre, qui abrite la mouche de Hesse. Depuis 1987, le Canada et le Japon discutent d'un protocole qui établirait des procédures de fumigation ou de

traitement à la chaleur au Canada pour les importations de foin en balles, ce qui permettrait d'éliminer les inspections à l'arrivée. L'approbation par le Japon du traitement par fumigation est entrée en vigueur le 19 décembre 1997.

L'industrie canadienne reste intéressée à l'établissement d'un protocole avec le Japon sur le traitement à la chaleur. Le Canada procédera à une réévaluation des recherches effectuées pour le traitement à la chaleur et reprendra contact avec le Japon au début de 1998 pour proposer des recherches supplémentaires.

Établissement de limites maximales de résidus aux niveaux acceptés sur le plan international

Au Japon, des limites maximales de résidus dans les aliments sont en train d'être établies progressivement pour les produits chimiques agricoles et les médicaments à usage vétérinaire. Dans les cas de produits chimiques ou de médicaments pour lesquels aucune limite n'a été établie au Japon, le niveau implicite est la tolérance zéro. Le Canada a demandé au Japon d'accélérer ses travaux visant à établir des normes pertinentes pour les médicaments à usage vétérinaire et pour les produits chimiques agricoles qui seraient compatibles avec les normes internationales établies par le *Codex Alimentarius*. En l'absence d'une limite maximum de résidus nationale, le Canada accueillerait favorablement la décision par le Japon d'utiliser les normes internationales pertinentes, jusqu'à ce qu'une décision définitive soit prise.

Marque de commerce « organique »

Le bureau des brevets du Japon a approuvé l'utilisation du mot « organique » dans le nom des boissons alcooliques fabriquées par une entreprise japonaise. Dans une lettre adressée au bureau des brevets, l'ambassade canadienne a soutenu que le terme « organique » est un terme générique largement utilisé et qu'il désigne une méthode de production reconnue sur le plan international, et que par conséquent il ne devrait pas être admissible à l'enregistrement par une entreprise particulière. Le bureau des brevets a répondu que les entreprises touchées disposent d'une procédure formelle pour contester les décisions. Cette affaire cause un préjudice significatif aux intérêts des exportateurs canadiens au Japon.

Exportations d'huîtres vivantes

En réponse à une demande spécifique provenant de producteurs d'huîtres de Colombie-Britannique, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a récemment exprimé son désir de parvenir à un accord pour permettre l'exportation d'huîtres

vivantes au Japon. Le Japon a conclu des accords de ce genre avec plusieurs États américains, dont l'Oregon, le Washington et le Connecticut. Les représentants de l'ACIA ont rencontré des fonctionnaires du ministère japonais de la santé et du bien-être en octobre 1997 pour discuter d'un protocole permettant ces exportations à partir du Canada. Le ministère envisage l'envoi d'un inspecteur de la pêche au Canada en 1998 pour examiner des huîtres fraîches de la Colombie-Britannique.

Acceptation du canola transgénique

Le canola constitue la plus importante exportation agricole du Canada à destination du Japon, les expéditions de 1997 se chiffrant à 860 millions de dollars. La technologie transgénique désigne l'introduction d'un nouveau trait caractéristique, telle la tolérance envers des herbicides particuliers, par l'insertion dans le plant de canola d'un gène provenant d'une autre espèce. Les nouvelles variétés sont soumises à l'approbation du Japon, laquelle repose sur des directives concernant la protection de l'environnement et la sécurité des produits alimentaires et des aliments pour animaux. Le Japon a approuvé l'importation de trois variétés de canola transgénique pour la sécurité de l'environnement en mai 1996, et pour la sécurité des produits alimentaires et des aliments pour animaux en septembre 1996, et il a récemment décidé d'étendre l'approbation à la descendance dérivée conventionnellement de lignes transgéniques approuvées. Le système d'approbation japonais continue néanmoins de susciter des inquiétudes, car il pourrait vraisemblablement causer des retards dans l'acceptation de cultures transgéniques subséquentes, qu'il s'agisse de canola avec de nouveaux traits transgéniques ou de traits transgéniques se trouvant dans d'autres espèces de cultures. Cette situation pourrait se présenter de nouveau lorsque des variétés de cultures sont approuvées pour plantation au Canada avant d'être acceptées par le Japon. Le Canada estime que l'approbation en fonction des traits génétiques plutôt que des variétés serait plus efficace, du point de vue économique aussi bien que fonctionnel.

Matériaux de construction et maisons

Le Japon est notre deuxième marché en importance pour les matériaux de construction, après les États-Unis; en 1997, les ventes canadiennes sur ce marché ont dépassé 2,5 milliards de dollars. Le Canada reste le plus gros exportateur de maisons préfabriquées au Japon, avec des ventes de 179 millions de dollars en 1997. Aux termes de l'annonce sur la coopération pour la reconnaissance mutuelle des normes de construction, faite conjointement par le ministère japonais de la construction et le ministère canadien de l'Industrie, le 31 octobre 1994, les deux

pays ont convenu de collaborer étroitement pour réduire les coûts de la construction de maisons au Japon en modifiant les règlements en vigueur et en accordant une reconnaissance réciproque aux normes et aux résultats des essais applicables aux matériaux et méthodes de construction.

Aux termes de son programme d'urgence pour la réduction des coûts de la construction domiciliaire (annoncé en mars 1996), le Japon prépare actuellement des révisions à la loi sur les normes de construction et à la « notification 56 » (le code du bâtiment en 2x4) pour adopter des normes de construction établies en fonction du rendement plutôt que de critères restrictifs. Une déréglementation globale du secteur du logement et une libéralisation accrue des importations de matériaux de construction pourraient réduire les coûts et stimuler grandement l'investissement dans ce secteur important et, du même coup, avantager les fournisseurs canadiens de matériaux de construction en bois. Le Canada continuera à consulter bilatéralement le Japon sur la révision du code du bâtiment en 1998 en vue de faciliter les exportations canadiennes de matériaux de construction.

Droits sur les matériaux de construction en bois

La classification tarifaire japonaise établit une distinction entre le bois d'oeuvre et le bois d'échantillon, indépendamment de l'utilisation finale. Les taux tarifaires actuellement appliqués à certaines essences de bois utilisées par l'industrie de la construction domiciliaire contribuent à accroître sensiblement le coût global des maisons en bois. Cela est tout particulièrement vrai en ce qui concerne les droits appliqués au bois d'échantillon SPF (épinette, pin, sapin). La pruche (ou Hem-Fir), le Douglas taxifolié, l'épinette de Sitka, le cyprès jaune et le genévrier rouge entrent en franchise de droits, alors que le bois SPF et le mélèze sont assujettis à des droits variant de 4,8 à 6,5 %. Les exportations de SPF représentaient une valeur de plus de 600 millions de dollars en 1997, sur un total de 2,25 milliards en exportations de bois d'oeuvre résineux à destination du Japon. Le Canada est le principal exportateur de bois d'oeuvre résineux vers ce pays, et les droits appliqués aux SPF continuent d'avoir un effet important sur le coût du bois de charpente, ce qui augmente le coût des logements au Japon.

Les droits actuels sur le contreplaqué en bois de résineux, les panneaux de particules orientées, le bois d'oeuvre lamellé et d'autres bois en planches ont pour effet d'augmenter considérablement le coût total des constructions en bois et devraient être éliminés. Le Canada continuera à exercer des pressions bilatérales en 1998 en vue de leur élimination.

Restrictions pour danger d'incendie imposées à la construction de logements en bois

de trois étages à plusieurs unités

La construction de logements en bois de trois étages à plusieurs unités était interdite dans les zones classées semi-résistantes au feu (qui couvrent une bonne partie des zones résidentielles urbaines du Japon) jusqu'à ce que le ministre de la construction annonce un assouplissement des restrictions à la construction en août 1997. Bien qu'elle ne soit plus interdite, cette construction reste soumise à une approbation en vertu de l'article 38 de la loi sur les normes de construction, qui interdit complètement les logements en bois de quatre étages, même dans les zones non classées comme exposées au feu. Un essai réussi de combustion a été effectué sur une structure de trois étages en mars 1996. Sur la base des résultats de cet essai, le ministère de la construction a fait savoir que les normes appliquées aux structures de trois étages à plusieurs unités (pour usage résidentiel ou commercial) seront révisées dans le contexte de la révision générale de la loi sur les normes de construction, qui entrera en vigueur en juillet 1999. Le Canada accueille favorablement cette révision, et invite le ministère de la construction à envisager le retrait complet de la clause de l'article 38.

Organismes de classement enregistrés (OCE)

Aucun organisme de classement étranger n'est autorisé à administrer un programme de certification et de contrôle de la qualité en vertu de la loi japonaise sur les normes agricoles (connue sous son acronyme anglais JAS). En permettant à des organismes canadiens compétents d'agir à titre d'OCE pour la certification aux fins de cette loi, on réduirait sensiblement le coût que doivent défrayer les exportateurs canadiens pour se conformer aux normes japonaises. Une révision systématique du régime de normes, en collaboration avec des tiers étrangers intéressés, permettrait de le transformer en un processus de certification plus efficace et plus économique. Le Conseil des industries forestières du Canada, à titre d'organisme étranger d'essai accrédité aux fins de la loi sur les normes agricoles, s'est dit intéressé à être désigné comme OCE, mais le Japon continue de rejeter cette demande.

Révision des normes pour les matériaux de construction en bois

La révision et l'élaboration des normes japonaises pour les matériaux de construction en bois importés se sont avérées un processus lent et coûteux. Le Canada collabore actuellement avec le ministère japonais de l'agriculture, des forêts et de la pêche dans le but d'obtenir la révision d'un certain nombre de normes,

y compris la norme JAS 143 (appliquée au bois de charpente), afin de faciliter l'exportation au Japon de matériaux canadiens de construction en bois. Le Japon a convenu de coopérer avec le Canada pour réviser son interprétation des noeuds dans la norme JAS 143. Le Canada soutient que les noeuds devraient être évalués principalement en fonction de l'impact qu'ils ont sur la résistance structurale, et non simplement en fonction de leur dimension sur la surface. Le Canada demande que le « déplacement du noeud » soit pris en considération, comme cela se fait dans le cas du bois de charpente.

De plus, le Canada cherche à obtenir l'inclusion d'une norme de laminage dans le cadre de la révision de la norme JAS 143, afin que les laminateurs japonais puissent obtenir des laminages certifiés aux termes de la loi et éviter un reprofilage coûteux avant le laminage au Japon. Depuis mars 1995, des discussions se sont déroulées entre spécialistes, auxquelles ont participé des experts techniques canadiens; elles ont abouti à la création d'un comité de révision de la norme JAS 143. Le Canada se réjouit de la formation de ce comité, et insistera pour que le déplacement du noeud et une norme de laminage soient considérés au moment de la révision.

Contreplaqué à application horizontale

Selon la notification 56 de la loi japonaise sur les normes de construction, des cales doivent être employées pour l'application horizontale du contreplaqué structurel dans les constructions à l'aide de planches 2x4. Cela force les constructeurs à utiliser des cales ou, plus souvent, à gaspiller jusqu'à 25 % du panneau de contreplaqué sans améliorer le rendement structurel de façon significative. L'acceptation de contreplaqué à application horizontale sans cale réduirait le gaspillage de contreplaqué et les temps de construction. Le Canada a demandé au Japon de modifier la notification 56 afin d'attribuer un facteur de mur de contreventement pour le contreplaqué appliqué horizontalement sans cale. Des discussions techniques entre le Canada et le Japon se poursuivent.

Matériel de télécommunication

Depuis 1986, le Canada et le Japon ont convenu de reconnaître réciproquement leurs essais respectifs aux fins de certification du matériel de télécommunications avec câble. Des mesures supplémentaires sont toutefois requises pour faciliter le processus de certification du matériel d'interface destiné aux réseaux de câbles et surtout aux réseaux sans câble, et aussi pour en réduire le coût élevé. Une proposition de discussion de la reconnaissance mutuelle des procédures d'essai et de

certification a été présentée au ministère japonais des postes et télécommunications en janvier 1997. Le Canada espère obtenir de ces discussions la conclusion et l'entrée en vigueur d'accords de reconnaissance mutuelle équitables et transparents à l'égard du matériel de télécommunication avec câble et sans câble. Le Canada a fourni au ministère des renseignements techniques qui pourront servir de base à des discussions ultérieures.

En décembre 1997, à la suite de demandes présentées par le Canada et par d'autres gouvernements, l'institut japonais d'inspection et de certificat d'équipement radio (désigné au Japon par les initiales MKK) a annoncé que la période de traitement des demandes de certification serait réduite de moitié et que les frais facturés pour la certification seraient considérablement réduits (jusqu'à 35 %), l'objectif final étant de les ramener à un tiers des taux antérieurs.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Services financiers

À la fin de 1996, le gouvernement japonais a annoncé le « Big Bang de Tokyo », qui se produira de 1997 à l'an 2001. Avec l'entrée en vigueur des révisions à la loi sur le commerce et le contrôle des changes, les modifications à la loi anti-monopole, qui permettront l'établissement de sociétés de portefeuille, et la mise en place de la nouvelle agence de supervision financière en juillet, l'année 1998 sera une étape essentielle dans le processus de libéralisation des marchés financiers japonais et le « Big Bang de Tokyo ». Les institutions financières étrangères font des progrès considérables au Japon dans des domaines aussi variés que la gestion des actifs et des rentes de retraite, les ventes d'actions et les assurances. Plusieurs sociétés canadiennes ont également accru leur présence à Tokyo pour tirer parti des débouchés créés par la déréglementation du secteur financier du Japon. Le gouvernement canadien et les sociétés financières canadiennes continueront de suivre avec intérêt ces restructurations, de même que les nouvelles possibilités découlant de la mise en oeuvre de négociations bilatérales et multilatérales sur les services financiers.

Services de télécommunication

Le Japon prend actuellement d'importantes mesures pour déréglementer son marché des services de télécommunication. Conformément à l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base, il a pris des mesures pour ouvrir son marché à tous les fournisseurs de ce genre de services. Aucune restriction n'entrave la participation étrangère au capital des

nouvelles sociétés créées dans ce secteur. La participation étrangère au capital de NTT et KDD reste limitée à 20 %, mais la limite concernant KDD sera retirée lors de l'abolition de la loi KDD à l'été de 1998. La revente simple locale et internationale et les services téléphoniques par Internet sont maintenant autorisés, et de nouvelles règles sur l'interconnexion recevront probablement la sanction législative d'ici le milieu de l'année. Cela aura pour effet d'intensifier la concurrence et d'offrir un plus grand nombre de débouchés aux fournisseurs canadiens de matériel et de services de télécommunications. Ceux-ci devront toutefois pouvoir établir l'interconnexion avec les réseaux commutés à un coût raisonnable pour que la libéralisation du marché soit efficace. Le Canada continuera à suivre les développements dans ce secteur et de chercher de nouveaux débouchés pour les fournisseurs canadiens de matériel et de services de télécommunications.

INVESTISSEMENT

Dans plusieurs secteurs de l'économie japonaise, les investissements en provenance de l'étranger doivent faire l'objet d'une notification préalable en vertu de la loi sur le contrôle du change étranger et du commerce extérieur. Parmi les secteurs réservés aux termes du Code de libération des mouvements de capitaux de l'OCDE, mentionnons l'agriculture, l'exploitation forestière et la pêche, le pétrole, le cuir et les produits en cuir, le transport aérien et le transport maritime. Plusieurs autres secteurs sont réservés pour des raisons de sécurité nationale, y compris l'aéronautique et l'aérospatial, l'armement, le transport de passagers, l'énergie nucléaire, l'électricité, le gaz, l'alimentation en chaleur et l'adduction d'eau. Étant donné l'importance de l'investissement direct pour le commerce, le Canada continuera d'appuyer les modifications à la réglementation japonaise qui améliorent le climat de l'investissement et qui facilitent la pénétration du marché.

CHINE ET HONG KONG

CHINE

Aperçu

La République populaire de Chine se classe au cinquième rang des marchés d'exportation du Canada au troisième rang si l'on inclut la région administrative spéciale de Hong Kong. Les questions relatives à l'accès au marché chinois se distinguent nettement de celles qui concernent le marché de Hong Kong. En 1997, les exportations totales de marchandises à destination de la Chine et de Hong Kong atteignaient 3,78 milliards de dollars, et la valeur totale des marchandises importées se chiffrait à 7,55 milliards.

Avec près du quart de la population mondiale, la Chine devrait devenir le plus important marché de consommation au monde. On prévoit que d'ici l'an 2010, la Chine comptera plus de 500 millions de consommateurs de classe moyenne. Compte tenu d'un mode de vie de plus en plus occidentalisé parmi les classes moyennes urbaines et de la modération des politiques isolationnistes du gouvernement chinois, cet énorme marché offre des attraits importants pour le Canada. De plus, il faut se rappeler qu'on trouve en Chine plusieurs marchés régionaux, chacun fonctionnant et évoluant de façon distincte et souvent autonome.

Comme le précise l'édition 1998 du *Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong*, la stratégie du Canada tient pleinement compte de l'importance grandissante de la Chine dans les affaires mondiales. Le Canada considère qu'un partenariat économique avec la Chine est un élément essentiel pour soutenir des relations à long terme et encourager l'intégration accrue de ce pays dans les institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

Malgré les possibilités qu'offre la Chine, un certain nombre de problèmes et de pratiques systémiques importants gênent l'accès du Canada à ce marché. Ces questions font présentement l'objet d'un examen dans le cadre des négociations multilatérales et bilatérales sur l'accession de la Chine à l'OMC, et les représentants de la Chine ont indiqué qu'ils souhaitaient vivement résoudre ces problèmes dans le cadre de ces discussions. Parmi les questions qui doivent être résolues on peut citer la présence de droits de douane élevés, de normes non appropriées et d'obstacles aux investissements, la possibilité de faire appel des décisions de l'administration chinoise au moyen d'un

processus de révision judiciaire, le traitement équivalent des entreprises étrangères et locales (traitement national), le traitement équivalent des importations venant de pays différents (statut NPF), l'accès aux changes, la transparence du régime chinois, l'application uniforme des lois et règlements à travers la Chine, les barrières non tarifaires (permis et contingents d'importation, etc.) et les subventions versées aux fabricants chinois. Dans le cadre de son adhésion à l'OMC, la Chine négocie des ententes bilatérales avec ses principaux partenaires commerciaux, dont le Canada, et les résultats seront appliqués sur une base NPF.

Les droits de douane élevés appliqués aux importations constituent l'un des principaux obstacles aux exportations canadiennes vers la Chine, en particulier celles qui sont en concurrence avec les produits de fabrication locale ou qui, parce qu'elles sont des produits de base, se vendent à un prix fixe sur les marchés mondiaux. Une attention particulière est également donnée aux produits à contenu intellectuel qui contribuent à l'emploi et à la croissance de façon disproportionnée. De plus, les droits de douane élevés frappant un certain nombre de produits agricoles, auxquels s'ajoutent des lacunes dans l'administration des douanes, ont abouti à une activité de contrebande très répandue, ce qui réduit sensiblement la possibilité d'entrer sur ce marché dans des conditions de concurrence loyale. Cette situation a eu un effet particulièrement marqué sur les ventes canadiennes de ginseng en Chine.

L'un des problèmes courants du marché chinois est le manque de transparence et l'application désordonnée des lois, des règlements et des pratiques d'importation. Ce phénomène reflète en partie le caractère décentralisé de l'administration chinoise et la vigueur des centres de pouvoir locaux, dont les unités administratives agissent souvent sans égard aux ordonnances du gouvernement national ou aux lois écrites adoptées par les autorités centrales. Dans les procédures douanières, par exemple, il n'est pas rare que le même produit soit assujéti à des prélèvements différents selon le port où il arrive, car chaque port a ses propres frais administratifs et autres à ajouter aux droits de douane de base. Il en résulte une grande incertitude dans le calcul des coûts d'exportation, ce qui constitue un obstacle à l'établissement de rapports commerciaux soutenus. Dans le cas des projets d'investissement, le processus d'approbation est souvent brumeux et il est difficile de savoir qui a le pouvoir de décision ultime à l'égard d'un projet donné.

Un autre problème majeur est celui de l'application des normes. Plusieurs craignent en effet que les normes et notamment les exigences quant aux inspections réglementaires ne servent à entraver l'accès au marché au lieu d'être imposées, comme l'exige l'OMC, d'une façon à restreindre le commerce aussi peu que possible. Dans le contexte de ses discussions avec la Chine et des négociations en vue de l'adhésion de celle-ci à l'OMC, le Canada s'efforce d'obtenir une liste transparente des normes appliquées et cherche à détecter et éliminer celles qui sont strictement qualitatives et constituent des entraves commerciales dissimulées ou inutiles. Le but recherché est d'obtenir l'application des normes internationales et d'améliorer l'accès par des mécanismes tels que les accords de reconnaissance mutuelle.

Le Canada aborde de la même façon les nombreux obstacles à l'importation des produits agricoles qui prennent la forme de mesures sanitaires et phytosanitaires. On constate que le manque de transparence des règles et de l'administration du régime chinois de mesures sanitaires et phytosanitaires n'a pas disparu. L'Agence canadienne d'inspection des aliments collabore étroitement avec la Chine sur un certain nombre de questions touchant ces mesures, notamment celles qui entravent l'accès au marché chinois des exportations canadiennes de produits de la viande, de tabac, de pommes de terre de semence et de maïs de semence.

EXEMPLES DE PROBLÈMES D'ACCÈS

Matériel de télécommunication

Les ventes de matériel canadien de télécommunication à la Chine vont bon train. Il subsiste toutefois certaines inquiétudes quant au processus d'appel d'offres pour ce genre de matériel et quant au fait que l'organisme chargé de réglementer ce secteur de l'économie chinoise, le ministère des postes et télécommunications, est également un fournisseur qui fait concurrence aux importations tout en étant le principal transporteur et client. Cela crée un risque d'influence induite sur les décisions d'achat. Certains indices permettent aussi de croire que les exportateurs doivent satisfaire à des normes qui s'ajoutent à celles qui ont été définies par la Chine.

La Chine continue de s'opposer à la participation d'entreprises étrangères aux opérations internes de télécommunication. Le ministère des postes et télécommunications encourage activement l'investissement étranger direct et l'entrée de technologies étrangères, mais il ne permet pas aux entreprises étrangères

d'investir dans le système de télécommunication lui-même. La pénétration du marché du matériel n'est possible que dans la cadre d'une co-entreprise avec un fabricant chinois ou par la vente de produits assujettis à des droits de douane. Les entreprises étrangères peuvent installer, mais non pas exploiter, des systèmes de télécommunications.

Papier journal

En octobre 1997, la Chine a mis en place un nouveau tarif variable dont la valeur est inversement proportionnelle au prix du produit importé, le montant de base se situant à 550 dollars US la tonne. Suivant cette échelle, les droits de douane pourraient varier de 3 % pour les importations à prix élevé à 45 % pour les achats de produits bas de gamme. Ce taux variable a pour but de compenser les pertes de recettes découlant des fluctuations de prix et a été adopté en réaction à une chute brutale des prix du papier journal sur les marchés mondiaux, qui avait eu pour effet d'abaisser le prix des importations au-dessous de celui papier journal produit en Chine. Le Canada a tenu des discussions au sujet de ce tarif avec la Chine et a exprimé la crainte qu'il ne crée des distorsions dans les échanges et les décisions de production.

Contingents tarifaires sur les produits agricoles

La Chine a fait connaître son intention de mettre en place un régime de contingents tarifaires s'appliquant à un certain nombre de produits agricoles importés, qui représentent environ 40 % de la valeur des exportations canadiennes vers ce pays. Il importe donc tout particulièrement que ce régime soit appliqué de façon aussi ouverte, transparente, efficace et prévisible que possible afin de ne pas susciter de distorsions dans les échanges. Le Canada continue de collaborer étroitement avec la Chine pour veiller à ce que ce régime de contingents tarifaires, s'il est établi, ne désavantage pas les produits agricoles canadiens.

Chaudières et enceintes sous pression

La Chine exige que les installations de fabrication de chaudières et d'enceintes sous pression soient inspectées par des représentants du ministère du travail avant que le produit soit importé. Ce processus exige que les entreprises couvrent les coûts d'inspection, comprenant le déplacement des inspecteurs chinois, ce qui peut être très coûteux, en particulier pour les PME. Le Canada continue de préconiser l'adoption par la Chine des normes de l'association américaine des ingénieurs-mécaniciens (American Society of Mechanical Engineers, ou ASME) pour les chaudières, afin de réduire les coûts auxquels les fabricants canadiens doivent faire face.

Services

Depuis quelques années, les fournisseurs canadiens de services ont trouvé un accès de plus en plus large au marché chinois. La Chine continue toutefois de limiter les opérations des entreprises étrangères de services au moyen de restrictions quant aux endroits où elles peuvent s'établir et quant au nombre d'entreprises étrangères autorisées à exercer leurs activités dans certains secteurs, ainsi qu'au moyen de divers règlements, y compris des critères pour l'octroi de permis qui sont discriminatoires envers les firmes étrangères. Le Canada s'efforce, dans le cadre du processus de l'adhésion de la Chine à l'OMC, de l'amener à tempérer ou à retirer ces restrictions. Il souhaite tout particulièrement faciliter l'accès de ses entreprises aux secteurs des services financiers, des services de télécommunications et des services professionnels, où les Canadiens excellent et qui offrent présentement un fort potentiel.

INVESTISSEMENT

Le Canada considère la Chine comme un candidat prioritaire pour la négociation d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers. Selon Statistique Canada, le stock des investissements directs du Canada en Chine s'élevait en 1996 à 368 millions de dollars, et le potentiel de ce côté est beaucoup plus élevé si l'on tient compte de la dimension du marché. Bien que certaines réformes soient en cours dans le cadre du processus d'adhésion à l'OMC, l'économie reste fortement centralisée et sous le contrôle de l'État. Dans les secteurs ouverts aux investissements étrangers, il est essentiel que le principe du traitement non discriminatoire, et en particulier du traitement national, soit appliqué.

HONG KONG

Aperçu

Le 1^{er} juillet 1997 a vu la réintégration de Hong Kong à la Chine après 150 ans d'administration britannique. L'ancienne colonie porte maintenant le nom officiel de Région de Hong Kong sous administration spéciale de la République populaire de Chine. Les détails du transfert de souveraineté ont été établis par la Déclaration conjointe sino-britannique de 1984 et par la Loi fondamentale, constitution de la Région de Hong Kong promulguée par le Congrès national du peuple chinois en avril 1990. La Loi fondamentale accorde une autonomie considérable à la région pour

la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques, et ce, pour une période de 50 ans après 1997. La Région de Hong Kong jouit de son propre système financier et formule sa propre politique monétaire et financière. Le dollar de Hong Kong continue de circuler et d'avoir cours légal. Hong Kong reste un port libre et un territoire douanier distinct. Elle peut entreprendre des relations avec des États et des organismes internationaux sur les questions concernant l'économie, l'argent et les finances, les transports maritimes, les communications, le tourisme, la culture et les sports. Sous l'appellation « Hong Kong, Chine », elle est membre de l'APEC et de l'OMC.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès au marché de Hong Kong, et il n'existe aucun problème bilatéral en suspens à cet égard. Le gouvernement de Hong Kong continue d'élaborer ses politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses propres intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue de s'appliquer également au commerce des produits et des services, ainsi qu'à l'investissement.

Hong Kong Telecom a annoncé le 21 janvier 1998 qu'elle avait convenu avec le gouvernement de Hong Kong d'autoriser la libre concurrence dans les services téléphoniques internationaux (IDD) en échange d'un paiement comptant de 865,6 millions de dollars US (6,7 milliards de dollars HK). Les services IDD étaient le dernier domaine dans lequel Hong Kong Telecom maintenait un monopole. L'accord, qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1999, fait de Hong Kong la région d'Asie la plus compétitive du point de vue des télécommunications.

INVESTISSEMENT

Des courants d'investissement importants existent entre Hong Kong et le Canada, atteignant un total de 5 milliards de dollars. Des négociations sont en cours avec le gouvernement de Hong Kong pour la conclusion d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers.

RÉPUBLIQUE DE CORÉE

Aperçu

En 1997, les exportations de produits canadiens vers la République de Corée ont atteint un total de 2,881 milliards de

dollars, et les importations, de 2,821 milliards. La Corée du Sud est le troisième marché du Canada pour les exportations de marchandises dans la région Asie-Pacifique (après le Japon et la Chine) et le sixième au monde (après l'Allemagne).

En novembre 1997, la Corée du Sud a demandé une assistance financière au FMI, à la suite d'une crise déclenchée par des doutes quant à sa capacité de rembourser un volume élevé de dettes à courte échéance privées détenues par des étrangers. Cette incertitude a été aggravée par l'élection présidentielle du 18 décembre, qui a été remportée par le principal candidat de l'opposition, Kim Dae-jung. Selon l'accord conclu avec le FMI, la Corée doit réformer son secteur financier et la structure de ses entreprises, et ouvrir davantage son économie aux produits et aux investisseurs étrangers.

En janvier 1998, la Corée et ses créanciers internationaux ont convenu de refinancer 24 milliards de dollars US en dettes à court terme. Bien que cet accord stabilise les problèmes de devises de la Corée, celle-ci doit cependant faire face à une restructuration majeure de l'économie nationale. La croissance ralentira considérablement durant la période de restructuration, et la Corée devrait réduire sensiblement ses importations à court terme. Malgré cela, elle reste un marché important pour le Canada et elle devrait pouvoir ressortir encore plus vigoureuse de la crise actuelle.

Le Groupe de travail Canada-Corée pour un partenariat spécial a été mis sur pied en avril 1994; il a pour mandat de trouver des moyens d'intensifier et de renforcer les liens économiques entre les deux pays. Il doit chercher à accroître la coopération dans des domaines comme le commerce, l'investissement, l'industrie et les transferts de technologie. Un sous-comité du Groupe de travail s'occupe des questions concernant l'accès au marché. Un Comité sur la coopération industrielle et technologique a également été créé dans le but d'approfondir la coopération entre les secteurs privés des deux pays. Il concentrera d'abord son attention sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications.

Le Canada et la Corée ont conclu un accord de reconnaissance mutuelle en matière de matériel de télécommunication pendant la visite dans ce pays de la délégation d'Équipe Canada en janvier 1997. Les deux pays participent à des négociations sur l'accès au marché du matériel de télécommunication, l'accent étant mis sur les marchés publics. Un résultat positif dans ce domaine

permettra de stimuler le commerce du matériel de télécommunication entre les deux pays et placera le Canada sur un pied d'égalité avec ses concurrents (les États-Unis et l'Union européenne).

Priorités du Canada en 1998

La politique économique de la République de Corée a pour but de soutenir son industrie nationale et ses exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. Dans l'ensemble, les droits de douane, les permis d'importation et les procédures d'importation favorisent tous l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien qu'il y ait eu une certaine libéralisation des procédures d'importation, de nombreux obstacles importants sont encore en place.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES PRODUITS

Matériel de télécommunication

Le Canada cherche à améliorer l'accès au secteur privé et au marché public coréens dans le domaine du matériel de télécommunication. La Corée a récemment donné effet à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, mais elle en a exclu les achats par Korea Telecom de produits de télécommunication et d'équipements de réseau. D'autres obstacles à l'accès, dont les politiques de localisation, préoccupent également le Canada.

En 1997, le Canada et la Corée ont eu des entretiens au sujet des marchés publics. Le Canada continue de s'opposer au traitement préférentiel que la Corée accorde aux fabricants d'équipement américains et européens et cherche à obtenir le même accès garanti dont jouissent ces concurrents, pour le secteur privé autant que pour les marchés publics de la Corée.

Produits agro-alimentaires et boissons

Luzerne

Le régime tarifaire coréen qui s'applique à la luzerne comprend un taux de droit effectif (actuellement de 1 %, sans contingent) renouvelable tous les six mois. Le Canada préférerait l'imposition d'un droit prévisible, ce qui aurait pour effet de réduire l'incertitude de ses fournisseurs. L'absence d'incertitude est souhaitable dans cette industrie, car il s'agit d'un produit qui exige des investissements fixes importants au Canada.

Orge fourragère

Les engagements d'accès minimum de la Corée concernant l'orge fourragère sont extrêmement faibles. La Corée a récemment ouvert un contingent tarifaire temporaire de 50 000 tonnes pour 1996 et, en septembre 1997, a ouvert deux appels d'offres pour 17 000 tonnes et 50 000 tonnes, respectivement. Le Canada a demandé un engagement à plus long terme et une augmentation du volume du contingent, pour refléter les besoins croissants de l'industrie coréenne du bétail.

Graines et l'huile de canola

Les taux de droits effectifs appliqués par la Corée sur les graines et l'huile de canola restent sensiblement plus élevés que ceux qui sont appliqués aux produits d'huile végétale de remplacement. Comme l'harmonisation des droits de douane entre les produits de remplacement n'entraînera vraisemblablement pas d'augmentation des importations globales d'huiles comestibles, le Canada a demandé que les marges tarifaires entre l'huile de canola et les produits d'huiles végétales de remplacement soient éliminées ou réduites. En 1997, les droits tarifaires pour le canola étaient de 10 % pour les grains, 15 % pour l'huile et 2 % pour le fourrage. Les taux effectifs pour le soja applicables aux mêmes produits étaient de 1 %, 8 % et 3 %, respectivement.

Orge brassicole et malt d'orge

Les plus récents taux de droits effectifs de la Corée sur le malt sont de 10 %, contre 5 % pour l'orge brassicole. Les taux antérieurs, quoique plus élevés, étaient cependant égaux. Cette nouvelle forme de discrimination entrave l'accès au marché. Pour réduire au minimum les stimulants et les anti-stimulants artificiels relatifs à l'importation de l'un par rapport à

l'autre, le Canada s'oppose à une nouvelle escalade des droits de douane entre les produits bruts et les produits transformés.

Droits de douane sur les pois fourragers

La Corée applique un droit de douane de 30 % sur les pois fourragers. Les droits perçus sur les produits concurrents sont généralement de moins de 5 % (orge à 1 %, blé fourrager à 1 %). Le Canada croit que le droit actuel empêche l'importation de pois fourragers par rapport à d'autres produits, au détriment de l'industrie coréenne de l'alimentation animale. Afin de permettre à cette industrie d'avoir accès à ce produit fourrager de remplacement, le Canada a demandé que le droit de douane sur les pois fourragers ne soit pas supérieur à 5 %.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres géré par la société de

commercialisation de l'agriculture et de la pêche (Agricultural and Fishery Marketing Corporation) empêche les importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja (grade tofu) de première qualité et à prix fort que le Canada produit. La Corée impose un contingent tarifaire pour les graines de soja, qui est administré par le biais d'appels d'offres internationaux, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, où il est impossible d'avoir des prix élevés en fonction de la qualité, de soumissionner de petits lots ou de prendre des engagements à long terme. Le Canada estime que la Corée ne peut actuellement satisfaire aux besoins d'approvisionnement de son secteur de la transformation du soja en un produit de haute qualité et qu'il serait dans l'intérêt des deux pays d'élargir les règles de l'administration des importations.

Eau embouteillée

Les exportateurs canadiens d'eau embouteillée ont été confrontés à un certain nombre d'obstacles techniques en Corée. Notre préoccupation principale concerne l'interdiction d'importer l'eau embouteillée traitée à l'ozone. Le traitement à l'ozone, qui sert à maintenir la qualité de l'eau embouteillée, est un procédé largement utilisé par l'industrie de l'eau embouteillée du Canada, des États-Unis et d'ailleurs. Le Canada juge qu'aucune considération scientifique ne justifie l'interdiction imposée par la Corée, qui a eu pour effet d'exclure du marché coréen la plupart des exportateurs canadiens d'eau embouteillée.

En décembre 1995, le Canada a eu avec la Corée des consultations à ce sujet dans le cadre de l'OMC. Les deux pays sont arrivés à un règlement bilatéral le 1^{er} avril 1996, suivant lequel la Corée a convenu de modifier les lois et réglementations pertinentes pour permettre l'importation d'eau embouteillée traitée à l'ozone au plus tard le 1^{er} avril 1997. La législation n'a toutefois pas été adoptée avant le 30 juillet 1997. Les nouvelles dispositions sont entrées en vigueur un mois plus tard, mais elles soulèvent de nouveaux problèmes pour les exportateurs canadiens du fait qu'elles comprennent des prescriptions pour l'étiquetage de l'eau embouteillée traitée à l'ozone qui ont un effet restrictif sur le commerce. Le Canada a fait de nouvelles démarches auprès des autorités coréennes et leur a indiqué que ce dossier restait non résolu. La Corée a convenu de modifier les conditions d'étiquetage au cours du premier trimestre de 1998. Le Canada continuera de présenter ses points de vue pour résoudre tous les problèmes techniques d'accès au marché (les exigences imposées par le gouvernement coréen quant à la durée de conservation, par exemple) auxquels doivent faire face les exportateurs canadiens d'eau embouteillée.

Viande de phoque

La Corée interdit, de manière non officielle, l'importation de produits du phoque et n'a pas encore répondu à nos demandes concernant ses exigences de certification relatives à l'importation de viande de phoque destinée à la consommation humaine. Le Canada a fait valoir aux autorités coréennes que les phoques du Canada ne sont pas en danger et leur a demandé d'autoriser les importations.

L'importation de phoques a été libéralisée en Corée le 3 janvier 1995. À l'heure actuelle, il faut obtenir un permis du ministre coréen de la santé et du bien-être pour importer de la viande de phoque, car le certificat d'inspection du Canada n'est pas suffisant. Les autorités coréennes souhaitent également déterminer s'il est dans les habitudes des Coréens de manger de la viande de phoque. Le Canada cherchera à obtenir les approbations nécessaires pour la vente de cette denrée en Corée.

Droits de douane sur les boissons alcoolisées

L'Union européenne, les États-Unis, le Canada et le Mexique soutiennent que la Corée applique un régime de taxes discriminatoire envers les boissons alcooliques importées. Le Canada participe au mécanisme de règlement des différends avec la Corée dans le cadre de l'OMC, dans le but de résoudre le problème.

Investissement et services

La Corée a fait d'importants progrès dans la libéralisation du traitement qu'elle réserve aux investissements étrangers. La mise en oeuvre des mesures contenues dans les révisions apportées en 1995 au plan de réforme des opérations de change devrait accélérer ce processus, particulièrement en ce qui concerne les mouvements de capitaux et les opérations de change.

En outre, les engagements contractés par la Corée pour son adhésion à l'OCDE répondront à certaines des préoccupations du Canada au sujet de son système financier et du traitement accordé aux investissements étrangers directs. À la suite des négociations avec l'OMC concernant les services financiers, qui ont été conclues le 12 décembre 1997, la Corée a également convenu de consolider un grand nombre des mesures de libéralisation du secteur financier qu'elle prévoyait mettre en place dans le contexte de l'OMC. Tout récemment, dans son accord de décembre 1997 avec le FMI, la Corée s'est engagée à procéder à une large libéralisation des mouvements de capitaux. Toutes les restrictions à l'achat d'obligations coréennes par des étrangers

seront levées. Les restrictions visant l'acquisition des actions seront également assouplies, de même que celles qui concernent les prises de contrôle d'entreprises coréennes par des intérêts étrangers. Enfin, on prévoit que les banques et les firmes de courtage étrangères seront autorisées à établir des filiales en Corée. Le Canada continuera de demander une libéralisation accrue du secteur financier coréen au cours de la dernière série de négociations de l'OMC sur les services.

TAÏPEI CHINOIS (TAÏWAN)

Aperçu

Le Taïpei chinois est le quatrième marché d'exportation du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, représentant 6 % de nos ventes à cette région. En 1997, le total des exportations de produits s'élevait à 1,573 milliards de dollars, ce qui faisait de ce pays le neuvième marché d'exportation du Canada. La valeur totale des importations de marchandises en 1997 s'élevait à 3,466 milliards de dollars. La croissance continue de l'économie en 1998 devrait se traduire par une croissance supplémentaire des exportations canadiennes. Le Taïpei chinois fait partie des destinations les plus dynamiques des exportations canadiennes en dehors de l'ALENA pour les produits à valeur ajoutée tels que les automobiles et les aéronefs, et constitue un marché en croissance pour les produits agricoles et agro-alimentaires.

L'économie du Taïpei chinois est liée au commerce : le pays est un exportateur important et une source majeure d'investissement pour la région, en particulier à destination de la Chine et de l'Asie du Sud-Est, et il est en train de devenir un importateur régional important. Cela a fortement stimulé la libéralisation du commerce et du marché, bien que les pressions politiques internes de cette démocratie dynamique continuent de se traduire par un climat propice au protectionnisme et à des conditions d'accès discriminatoires.

L'objectif du Canada dans les négociations avec le Taïpei chinois concernant l'adhésion de ce pays à l'OMC a été d'élargir l'accès au marché en faveur d'une grande variété de produits et de services canadiens. Les négociations bilatérales avec le Taïpei chinois ont débuté en 1994. La treizième séance de négociations, à la fin de 1997, a débouché sur une entente provisoire. Le Taïpei chinois n'a pas encore clarifié un certain nombre de détails concernant ses engagements relatifs à divers produits agricoles et industriels et à divers services, et ses offres

finale doivent être vérifiées.

Après avoir conclu provisoirement ces entretiens bilatéraux avec le Canada au sujet de son adhésion à l'OMC, le Taïpei chinois a, au début de 1998, accordé un accès préférentiel à plusieurs produits en provenance des États-Unis - y compris des produits de viande qui présentent aussi un intérêt pour les exportateurs canadiens - au cours de la période précédant l'adhésion du Taïpei chinois à l'OMC. Il faudra aussi résoudre la question de cette mesure discriminatoire supplémentaire contre les exportations canadiennes vers le marché du Taïpei chinois avant que le Canada puisse officiellement mettre fin aux négociations concernant l'adhésion de ce pays à l'OMC.

Les initiatives du Taïpei chinois dans les négociations concernant l'adhésion comprennent des réductions et des consolidations tarifaires à l'égard de produits tels que les produits chimiques et pharmaceutiques, le papier et les appareils médicaux, conformément aux modalités d'harmonisation (« zéro-zéro ») adoptées par le Canada et par d'autres pays (surtout industrialisés) dans le cadre de l'Uruguay Round. En tant que signataire de l'Accord sur la technologie de l'information, conclu en mars 1997, le Taïpei chinois a accepté la série complète des éliminations tarifaires touchant les produits de technologie de l'information et de télécommunication couverts par cet accord plurilatéral de l'OMC. Les fournisseurs canadiens devraient donc bénéficier d'un accès plus sûr et plus ouvert pour ces produits et pour d'autres produits industriels prioritaires, dont le contreplaqué et les produits du secteur aérospatial. L'accès des fournisseurs canadiens au marché du Taïpei chinois pour les automobiles restera favorable, le pays ayant entrepris de libéraliser son régime d'importation dans ce secteur. En ce qui concerne les produits agricoles, les engagements pris par le Taïpei chinois dans le contexte des négociations relatives à son adhésion à l'OMC se traduiront par un accès plus facile des produits prioritaires, dont les grains, les oléagineux, les produits de viande et les aliments traités, ainsi que d'une variété de poissons et de fruits de mer. Les exportateurs d'oléagineux et de plusieurs produits de la pêche bénéficieront de conditions équitables pour accéder au marché du Taïpei chinois pour la première fois. Bien que certains progrès aient été réalisés pour améliorer l'accès au marché de la viande bovine, aucun engagement d'accès équitable pour toutes les viandes bovines canadiennes de haute qualité n'a pu être obtenu de Taïpei. Le Canada continuera d'insister auprès des autorités du pays pour mettre fin à cette pratique discriminatoire.

Au cours de l'année écoulée, plusieurs aspects du commerce des services financiers qui étaient restés en suspens ont été résolus de façon satisfaisante dans le secteur bancaire et dans celui des assurances. D'autre part, le Taïpei chinois a présenté une offre pour les services de télécommunication de base, à la suite de la conclusion de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base en 1997. L'offre finale du Taïpei chinois concernant les services comprend également des engagements relatifs à d'autres catégories de services, y compris les télécommunications de pointe et la protection de l'environnement.

Dans le cadre de son adhésion à l'OMC, le Taïpei chinois a également demandé à adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics, et les négociations bilatérales à cet égard progressent bien.

Le Taïpei chinois a maintenant conclu plusieurs négociations bilatérales avec la majorité des 26 partenaires commerciaux visés par ces discussions. Les négociations concernant l'adhésion du Taïpei chinois se concentreront vraisemblablement à l'avenir sur les dossiers multilatéraux, où le Rapport du groupe de travail et le Protocole d'adhésion restent à négocier.

INDE

Aperçu

L'économie indienne s'est considérablement améliorée depuis 1991, année où l'Inde a lancé son programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et des investissements. Le taux de croissance économique s'est chiffré à 6 % par an de 1993 à 1997. Les indicateurs économiques de base sont sains et l'Inde n'a pas été sérieusement touchée jusqu'à présent par les problèmes financiers des pays plus à l'est. Le volume total du commerce des marchandises entre le Canada et l'Inde a atteint un niveau record de 1,191 milliards de dollars en 1997, dont 289 millions en faveur de l'Inde. L'investissement canadien dans ce pays est notable; en 1997, le Canada était le quinzième investisseur selon les approbations, les investissements au cours des dix premiers mois de 1997 atteignant un total de 144 millions de dollars.

L'Inde offre aujourd'hui de grandes possibilités pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. Outre un taux de croissance élevé, elle dispose d'une classe moyenne (c'est-à-dire d'une tranche de la population qui jouit d'un revenu disponible) de 200 millions de personnes, dont la demande en biens de consommation augmente rapidement. Ce sont ces facteurs favorables qui expliquent le succès remporté par la mission d'Équipe Canada

en Inde en 1996, au cours de laquelle le premier ministre Chrétien a dirigé une délégation composée de sept premiers ministres provinciaux, de plusieurs ministres fédéraux et de 300 gens d'affaires pour resserrer les liens d'échange et d'investissement.

Résultats obtenus en 1997

Dans le cadre de l'OMC, et en vertu d'accords conclus avec le Canada et avec plusieurs autres pays (l'Union européenne, le Japon, la Suisse, l'Australie et la Nouvelle-Zélande), l'Inde supprimera les restrictions aux importations appliquées à une grande variété de produits intéressant les exportateurs canadiens. Ces entraves au commerce prennent généralement la forme de contingents quantitatifs et d'interdictions d'importation de produits couverts par environ 2 700 postes tarifaires distincts. Les restrictions seront retirées en trois étapes (d'avril 1997 à mars 2003), le premier « lot » de postes tarifaires devant être libéralisé à la fin de mars 1998. L'Inde s'est également engagée à éliminer toutes les barrières à l'importation de produits couverts par l'ATI au cours de la première étape, c'est-à-dire d'ici mars 2000.

Priorités du Canada en 1998

Malgré le potentiel qui s'offre du côté du commerce et de l'investissement, plusieurs problèmes qui entravent encore l'accès au marché indien. En général, il y a un manque de transparence dans les processus décisionnels et le choix des adjudicataires, et on trouve encore un grand nombre d'obstacles à l'importation, bien qu'ils soient en diminution.

Un certain nombre de grands projets canadiens dépendent des réformes économiques qui seront apportées dans les secteurs examinés ci-après. Ces dossiers feront l'objet d'un examen lors de la réunion du Comité ministériel mixte indo-canadien, prévue pour 1998. Cette année également, le Canada entend étudier la possibilité de mettre en place un mécanisme amélioré pour la poursuite d'un dialogue bilatéral de niveau élevé sur diverses questions relatives aux échanges, à l'investissement et à la politique commerciale.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes continuent d'éprouver des difficultés à pénétrer le marché indien des produits et services de télécommunication. Dans le secteur des services de base et des services cellulaires, le manque de transparence des appels d'offres et l'addition de frais supplémentaires après l'adjudication des contrats sont autant d'obstacles à l'accès au

marché. Certains des nouveaux frais pour services de base et services cellulaires ont toutefois été abaissés ou éliminés.

L'Inde a participé aux négociations sur les télécommunications de base dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services; elle a essentiellement consolidé son régime actuel, qui prévoit la présence de l'entreprise du gouvernement, plus une autre compagnie, dont le capital peut appartenir à des intérêts étrangers jusqu'à hauteur de 25 %.

Les droits de douane élevés (de 40 à 50 %) nuisent également à la capacité des entreprises canadiennes de vendre leurs produits sur le marché indien des télécommunications. Le Canada est cependant encouragé par le fait que l'Inde a adhéré à l'ATI en prenant l'engagement d'éliminer ses droits de douane sur une grande variété de produits des technologies de l'information, d'ici 2005 au plus tard.

Suite à la mise sur pied de la nouvelle régie des télécommunications (Telecoms Regulatory Authority of India, ou TRAI), le Canada suivra de près les développements de ce secteur qui sont susceptibles de se répercuter sur ses exportateurs, notamment en ce qui concerne la transparence du régime d'octroi de permis à de nouveaux exploitants.

Énergie

Bien que la production d'électricité augmente de plus de 6 % par an, et malgré les besoins importants en nouvelles installations de production et les nombreuses proclamations du gouvernement concernant les projets prioritaires et la création d'un guichet unique pour le traitement des propositions d'exploitation, le nombre de projets privés réalisés dans le secteur de l'énergie reste très faible. Le manque de transparence, la structure actuelle des règlements et les complications liées à l'obligation d'obtenir l'approbation de l'État concerné en plus de celle du gouvernement central retardent l'exécution de projets pourtant bien nécessaires. La plupart des régies d'électricité des États sont en mauvaise posture financière; si l'on veut en arriver à remédier les pénuries d'électricité en Inde, il faudra accorder des appuis supplémentaires à ces entreprises, ou encore les restructurer de fond en comble ou les privatiser. La présence de diverses contraintes dans le secteur des services financiers contribue également à limiter le nombre de projets susceptibles de recevoir un financement adéquat. Le Canada continuera à prôner d'autres réformes dans ce secteur.

Services financiers et assurances

L'Inde a participé aux négociations de l'OMC sur les services financiers, qui ont pris fin en décembre 1997. Au cours des négociations, l'Inde a apporté quelques améliorations modestes à son offre de services financiers, notamment par la consolidation d'un nombre accru de permis bancaires. Elle n'a toutefois pris aucun engagement important en ce qui concerne les assurances, le gouvernement ayant été incapable de faire adopter un programme de réforme de la réglementation dans ce secteur. Celui-ci est complètement contrôlé par deux monopoles d'État qui vendent de l'assurance-vie et des assurances générales. Les institutions financières canadiennes considèrent le secteur des assurances de l'Inde, en particulier son secteur de l'assurance-vie, comme un marché prioritaire, et le gouvernement canadien continuera de recommander qu'il fasse l'objet de réformes.

Produits agricoles et produits manufacturés

L'Inde maintient un grand nombre de restrictions en rapport avec sa balance des paiements (la « liste de produits interdits »), qui visent les denrées agricoles et les produits manufacturiers. La liste comprend des produits interdits (les abats et le suif, par exemple) et des produits contrôlés à l'égard desquels une licence d'importation est exigée. Un grand nombre de ces articles ont été retirés de la liste dans le cadre du budget de 1997 et de la politique annuelle subséquente concernant les exportations et les importations, mais plus de 2 700 postes tarifaires demeurent. Cependant, comme il a été indiqué ci-dessus, l'Inde a convenu de supprimer progressivement ces restrictions d'ici 2003. Le Canada surveillera ce processus.

En raison de son manque de transparence, le régime d'attribution des licences se prête à des décisions incohérentes et au contournement des règles. Le but avoué du régime est de protéger les entreprises indiennes dans des secteurs vulnérables tels que l'agriculture et l'alimentaire. Mais en l'absence presque totale de concurrence sur le marché, ces politiques ont pour effet de favoriser l'inefficacité aussi bien dans le secteur privé que dans les entreprises d'État, si bien que la qualité et la quantité des produits mis à la disposition des consommateurs sont limitées. Les droits de douane restent par ailleurs élevés sur de nombreux articles.

L'Inde continue d'augmenter les taux tarifaires pour compenser la baisse des recettes fiscales. En septembre 1997, le gouvernement a décrété une augmentation temporaire des droits de 3 % sur tous les produits. Jusqu'ici, cette surcharge n'a pas été retirée.

Investissement

Bien que l'investissement étranger direct ait augmenté de plus de 50 % par an depuis le début de la réforme en 1991, l'Inde maintient une liste de plus de 50 secteurs pour lesquels l'approbation des investissements pouvant aller jusqu'à 51 % de la participation au capital est automatique, moyennant certaines autres conditions (y compris des prescriptions quant à l'emplacement ou quant aux résultats en matière d'importation de capital social et de nouveaux biens d'équipement). Tous les autres investissements doivent être approuvés par le conseil de promotion de l'investissement étranger (Foreign Investment Promotion Board), et ceux qui dépassent les 3 milliards de roupies (120 millions de dollars) ou qui peuvent avoir d'importantes répercussions (non précisées) du point de vue de la politique de l'État doivent être approuvés par un comité du conseil des ministres. L'investissement étranger est interdit dans certaines branches du secteur des services. Dans d'autres secteurs, il est limité à 49 %. La propriété étrangère intégrale est permise dans certains domaines sociétés d'exportation, secteurs de l'énergie et de la haute technologie, infrastructures, mais les demandes en ce sens ne sont pas forcément acceptées. Les procédures pour l'approbation d'un investissement manquent souvent de transparence.

Pour acquérir une propriété immobilière destinée à une utilisation commerciale, l'investisseur étranger doit obtenir l'autorisation de la banque de réserve (Reserve Bank of India) ou de la société de développement industriel de l'État concerné. En général, il doit introduire dans le pays des devises étrangères pour acheter ou louer cette propriété. Ni les revenus locatifs ni les produits de la vente d'un tel bien ne peuvent être transférés hors de l'Inde, sauf si l'investisseur est un ressortissant résidant à l'étranger ou une personne d'origine indienne. Les lois sur la protection de la propriété intellectuelle sont peu robustes, notamment à l'égard des brevets dans les domaines qui intéressent les investisseurs canadiens.

Le Canada négocie actuellement avec l'Inde un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger qui, avec le temps, permettra de s'attaquer à ces problèmes et d'instaurer un climat d'investissement plus stable.

INDONÉSIE

Aperçu

L'Indonésie est le plus important marché d'exportation du Canada en Asie du Sud-Est et l'une des principales destinations de ses investissements directs en Asie. En 1997, le commerce bilatéral de marchandises a atteint 1,57 milliards de dollars, soit 769,2 millions en exportations vers l'Indonésie et 808,6 millions en importations. Le blé est le principal produit vendu par le Canada sur ce marché. Les entreprises canadiennes des secteurs pétrolier et minier ont fait des investissements considérables en Indonésie, et les exportations canadiennes de produits et de services dans ces secteurs sont en croissance. La déréglementation du secteur des télécommunications a ouvert de nouvelles possibilités dans ce marché de plus de 200 millions d'habitants.

Priorités du Canada en 1998

Le 15 janvier 1998, le gouvernement de l'Indonésie signait avec le FMI un protocole relatif à sa politique économique et financière. Par ce document, l'Indonésie s'engage à exécuter un programme de réformes axées sur le marché. Cet engagement renouvelé envers la réforme des structures du commerce pourrait avoir d'importantes répercussions sur les exportations canadiennes de biens et de services, mais pour l'instant celles-ci continuent d'être entravées par des obstacles tels que les licences d'importation, la restriction des filières de distribution et la présence de procédures bureaucratiques compliquées qui ont pour effet d'augmenter le coût des transactions.

Des droits de douane correspondant au traitement NPF sont appliqués à la majorité des importations. Par une série de réformes, l'Indonésie a abaissé à 20 % le niveau moyen de ses tarifs, y compris les surcharges. Cependant, les droits augmentent rapidement et restent très élevés dans des industries comme celles du matériel de transport, des textiles et des produits de papier. Bien que l'Indonésie ait entrepris, dans le cadre de l'Uruguay Round, de consolider environ 95 % de ses lignes tarifaires en les plafonnant à 40 %, certaines industries de fabrication névralgiques le matériel de transport et les machines pour le traitement des aliments, en particulier ne sont pas visées par cette politique. En outre, bien que les surcharges à l'exportation aient été considérablement réduites ces dernières années elles doivent être éliminées d'ici 2005 sur 95 % des lignes tarifaires consolidées dans le contexte de l'Uruguay Round, en ce qui concerne les lignes tarifaires non consolidées, les surcharges à l'importation restent en vigueur; dans les industries de fabrication, la protection effective moyenne est de 50 %.

L'élimination récente du monopole d'État sur l'importation et la distribution de certaines denrées agricoles, dont le blé et la farine, ouvrira de nouveaux débouchés aux exportateurs.

Enfin, la question de la manutention des expéditions se prête à des abus. Le gouvernement indonésien a introduit un système d'échange de données informatisées (EDI) pour le dédouanement, dans le but d'éliminer les possibilités de corruption. Bien que ce système soit maintenant en place, les cas de corruption et de collusion persistent. Selon l'association des importateurs indonésiens, les agents des douanes continuent d'insister sur la nécessité d'inspections pour des raisons fallacieuses, ce qui entraîne le paiement de pots-de-vin pour éviter des retards inutiles.

Produits agro-alimentaires et grain

Depuis le 1^{er} février 1998, le taux maximum des tarifs s'appliquant aux importations indonésiennes de produits alimentaires se situe à 5 %. Conformément au protocole du 15 janvier 1998, les tarifs visant les produits agricoles non alimentaires sont également en cours de réduction et doivent atteindre un plafond de 10 % d'ici 2003. Ces baisses reflètent une politique beaucoup plus libérale que celle qui animait les engagements antérieurs de l'Indonésie, alors que le taux frappant la farine de blé était de 20 % et que, pour le lait, les taux s'appliquant aux quantités contingentées et aux quantités en sus des contingents étaient de 40 % et de plus de 200 %, respectivement.

Depuis le 1^{er} février 1998, la BULOG, une société commerciale d'État, n'a plus le monopole sur l'importation et la distribution de plusieurs produits agricoles, dont le blé et la farine. L'accès au marché étant devenu plus facile, grâce à la baisse des tarifs et au retrait des barrières non tarifaires, les exportateurs canadiens de produits agro-alimentaires devraient voir s'ouvrir de nouveaux débouchés. Le Canada cherchera à consolider ces réductions des entraves commerciales dans le cadre de l'OMC.

Licences et surcharges

Malgré les progrès qui ont été réalisés à la suite de plus de 10 ans de libéralisation des échanges, la présence de licences et de surcharges représente toujours un obstacle considérable pour les exportations canadiennes de marchandises vers l'Indonésie. Jusqu'au 1^{er} février 1998, environ le tiers de la production agricole et manufacturière de cette dernière était protégée par un assortiment complexe de licences d'importation et de

surcharges s'ajoutant aux droits de douane. Bien que l'entente signée le 15 janvier par le FMI et l'Indonésie engage celle-ci à abolir un grand nombre de ces mesures, rien n'indique dans quelle mesure et à quel rythme ces modifications se produiront. Le Canada continuera d'inciter l'Indonésie à réduire ou éliminer ce qui reste des régimes de licences d'importation, et à diminuer aussi le nombre de lignes tarifaires assujetties à des surcharges, surtout en ce qui concerne les produits agricoles.

Mesures antidumping et droits compensateurs

Conformément aux engagements pris dans le contexte de l'Uruguay Round, l'Indonésie a récemment adopté une législation formelle concernant les mesures antidumping et les droits compensateurs. Elle se servait auparavant des surcharges à l'importation pour aider les entreprises locales qui se plaignaient des préjudices que leur causaient les importations. À l'automne de 1997, le gouvernement indonésien a lancé une enquête en réponse aux allégations de dumping de papier journal portées à l'encontre de certains exportateurs, y compris ceux du Canada. Grâce en partie à l'intervention rapide du gouvernement canadien, les autorités de Jakarta ont annoncé le 28 janvier 1998 qu'elles avaient mis fin à l'enquête sur ces allégations. Les représentants du Canada entendent maintenir leur vigilance afin d'éviter que l'Indonésie ne se serve de sa nouvelle législation pour neutraliser ou gêner l'exportation de produits canadiens vers ses marchés.

Services financiers

Certaines sociétés financières canadiennes exercent leurs activités en Indonésie depuis plusieurs années. Les autorités indonésiennes ont progressivement relâché les contrôles sur la nature de la participation étrangère dans le secteur bancaire et celui des assurances. La crise bancaire qui s'est produite au début de 1998 a amené le gouvernement à libéraliser l'accès au marché beaucoup plus rapidement qu'on ne l'avait prévu.

Télécommunications

Les services de télécommunication sont un autre domaine qui présente un grand intérêt pour les fabricants canadiens. Les représentants du Canada poursuivent leurs efforts en vue d'amener l'Indonésie à libéraliser son régime de télécommunication.

Services bancaires et assurances

Pendant les négociations de l'OMC sur les services financiers, l'Indonésie a apporté certaines améliorations importantes à son offre dans ce domaine. Elle a notamment promis de consolider les institutions financières participant à des co-entreprises, conformément aux accords existants d'entreprises conjointes,

ainsi qu'aux lois et règlements en vigueur; permis aux intérêts étrangers de posséder une majorité des actions d'institutions non bancaires inscrites en bourse; et aboli les exigences discriminatoires relativement à la capitalisation. Dans le contexte de la récente crise financière, l'Indonésie a libéralisé les secteurs de la banque et des assurances. Le Canada cherchera à ce que l'Indonésie procède à une consolidation complète de ces améliorations au cours des futures négociations de l'OMC sur les services financiers.

Investissement

Des obstacles importants s'opposent aux investissements canadiens en Indonésie. À l'heure actuelle, tous les projets d'investissement, sauf les investissements étrangers dans le secteur des hydrocarbures et dans plusieurs branches du secteur minier, doivent être approuvés par le BKPM, un organisme d'État. Bien que les procédures du BKPM se soient améliorées ces dernières années, les démarches nécessaires pour obtenir les permis requis, une fois le projet approuvé, sont souvent longues et coûteuses. Par exemple, il peut arriver que l'investisseur doive obtenir une licence de localisation, un permis de construction, une licence au titre de la loi sur les nuisances, une carte de certification limitée d'importateur, un enregistrement aux fins de l'impôt, un permis de main-d'oeuvre, une liste de référence pour l'importation de biens d'équipement et de matières premières, un titre de bien-fonds ou permis d'utilisation du sol, et une licence d'exploitation. Chacune de ces exigences engendre des retards et accroît les coûts que doivent défrayer les investisseurs canadiens. Comme on l'a mentionné plus haut, la participation canadienne au secteur du pétrole et du gaz, et à la plupart des industries minières n'est pas assujettie aux règles du BKPM. L'investissement étranger dans ces secteurs est régi par des lois et réglementations sectorielles spécifiques qui sont administrées par le ministère indonésien des mines et de l'énergie. La complexité du régime réglementaire, la longueur et le coût des procédures d'obtention de licences et d'approbation, sont autant d'obstacles aux investissements canadiens et ont pour effet de gêner les exportations des produits et services qui soutiennent ces investissements. Malgré cela, étant donné l'attrait des débouchés actuels et potentiels qui s'offrent aux investisseurs canadiens, l'Indonésie reste au premier rang des pays avec lesquels nous voulons négocier un accord de promotion et de protection des investissements.

6. OUVRIR DES PORTES SUR L' EUROPE

UNION EUROPÉENNE

Aperçu

L'Union européenne est le plus vaste marché économique au monde. L'UE, qui comprend quinze pays, se situe au deuxième rang des marchés d'exportation du Canada, après les États-Unis qu'elle devance, par contre, du point de vue du PIB et de la population. En 1997, nos exportations de marchandises vers l'UE atteignaient 16,5 milliards de dollars, et nos importations, 24,1 milliards. En ce qui touche aux services, la valeur des exportations et des importations du Canada en 1996 se chiffrait à 6,2 et 7,6 milliards de dollars, respectivement. L'UE est également au deuxième rang des sources d'investissement étranger direct au Canada et des destinations des investissements directs du Canada à l'étranger. En 1996, les investissements cumulés de l'UE au Canada s'élevaient à 38,2 milliards de dollars, tandis que la somme des capitaux canadiens investis dans l'Europe des Quinze dépassait 34,7 milliards.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont régies par les principes de l'OMC, ainsi que dans le contexte de l'Accord cadre de coopération commerciale et économique de 1976, aux termes duquel un certain nombre de comités consultatifs ont été établis. Le *Plan d'action conjoint Canada-UE*, convenu en 1996, établit des lignes directrices quant au contenu de ces rapports économiques et commerciaux, et fait notamment état d'un ensemble d'initiatives communes au sein de rencontres et organismes multilatéraux ainsi que dans le contexte bilatéral. Au nombre des initiatives bilatérales se trouvent quatre accords (sur la coopération douanière, l'équivalence vétérinaire, la reconnaissance mutuelle des normes d'évaluation de conformité et l'application des lois sur la concurrence), une étude commerciale conjointe, des projets de coopération statistique, des contacts entre entreprises et des initiatives conjointes au sein de l'OMC à propos de questions telles que le commerce et l'investissement, la concurrence, les adhésions, les services et les normes.

Deux rencontres au sommet bilatérales ont eu lieu depuis l'entrée en vigueur du plan d'action. L'accord sur la coopération douanière a été signé lors du sommet transatlantique du 4 décembre 1997 à Ottawa; le 15 décembre 1997, le Canada et l'UE signaient un accord sur les normes de piégeage sans cruauté. Les représentants de trois entreprises canadiennes et du Conseil

national sur les enjeux nationaux ont assisté à la séance de novembre 1997 du dialogue transatlantique des entreprises européennes et américaines, à Rome. On considère à l'heure actuelle la possibilité d'inviter le secteur canadien des entreprises à participer pleinement aux futures rencontres de cette alliance.

Les travaux relatifs à deux éléments critiques du plan d'action sont en cours, soit une étude conjointe sur les moyens de faciliter les échanges commerciaux en décrivant les obstacles qui existent dans des secteurs spécifiques et en recommandant des moyens de les abolir. L'étude s'intéresse également au développement des contacts entre entreprises et examine certaines initiatives spécifiques à l'intention des PME. Le cadre de référence de l'étude a été convenu avec l'UE et le travail préparatoire initial a été effectué. Une première ébauche de l'étude conjointe sera présentée lors du prochain sommet Canada-UE en mai 1998. La Commission européenne a récemment proposé que les liens commerciaux avec les États-Unis soient approfondis, ce qui illustre bien l'importance d'actualiser toutes les potentialités du plan d'action. Le Canada cherche à "trilatéraliser" toute initiative commerciale entre l'UE et les États-Unis, de manière que ses liens avec l'UE en matière de commerce et d'investissement se resserrent encore davantage, et que ces initiatives servent de catalyseur pour une libéralisation plus large du commerce multilatéral.

Signalons enfin que, Statistique Canada et Eurostat ont commencé à collaborer à un projet qui contribuera à assurer la concordance des données canadiennes et européennes sur le commerce.

Le mouvement vers l'intégration monétaire et l'élargissement de l'UE s'est accéléré en 1997. On prévoit que des négociations formelles débiteront prochainement au sujet de l'adhésion éventuelle de plusieurs autres pays, soit la Slovaquie, la Pologne, l'Estonie, la Hongrie et la République tchèque. L'adhésion de Chypre fait l'objet d'une procédure distincte mais parallèle. L'étape finale de l'Union monétaire (c'est-à-dire l'introduction de l'Euro et le transfert du contrôle de la politique monétaire au Système européen des banques centrales) devrait débiter en janvier 1999.

Le Canada étudie attentivement les répercussions éventuelles de ces transformations sur ses échanges commerciaux et ses investissements. Il suit également de près les projets de réforme de la Politique agricole commune, qui font partie de l'initiative Programme 2000 du président de la Commission européenne, M.

Santer.

Résultats obtenus en 1997

Diverses initiatives ont eu lieu en 1997 pour élargir l'accès aux marchés.

- Le Canada et l'Union européenne ont signé un Accord sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle, qui facilitera les échanges commerciaux grâce à la simplification et à l'harmonisation des procédures douanières, et permettra aussi de lutter plus efficacement contre les violations des lois douanières.
- La signature de l'Accord sur les normes de piégeage sans cruauté a rétabli la sécurité de l'accès des fourrures canadiennes au marché européen. Cela contribuera à créer des nouveaux emplois dans de nombreuses régions éloignées du Nord canadien, notamment au sein des communautés autochtones.
- La signature, en décembre 1997, d'un accord de reconnaissance mutuelle relatif aux évaluations de conformité pour les produits contrôlés contribuera à une baisse des coûts et facilitera l'accès au marché européen des producteurs canadiens de matériel de terminal de télécommunications, de matériel informatique, d'équipement électrique, d'appareils médicaux, de produits pharmaceutiques et de bateaux de plaisance.
- Le Canada et l'UE ont conclu des négociations sur un accord concernant l'équivalence des exigences de santé applicables au commerce des animaux et des produits d'origine animale, ce qui améliorera l'accès à l'Europe des exportations canadiennes dans ce secteur.

Priorités du Canada en 1998

La réglementation internationale des échanges de biens et de services entre le Canada et l'Union européenne repose sur les règles de l'OMC. En 1997, les exportateurs canadiens ont continué de jouir d'un accès plus libre au marché de l'UE grâce à la mise en application des accords de l'OMC. Comme on l'a signalé plus haut, le Canada et l'UE ont par ailleurs négocié plusieurs accords bilatéraux qui se situent en dehors de l'OMC proprement dite. Ceci dit, il reste tout un éventail d'obstacles aux échanges avec l'UE qui préoccupe encore le Canada, notamment en ce qui concerne le secteur des produits primaires. On trouvera ci-dessous un résumé des démarches entreprises relativement aux

questions prioritaires dans ce domaine : l'accès aux céréales, l'approbation du canola amélioré par procédé génétique, les restrictions sur le suif, l'étiquetage écologique, les normes relatives à la production de vin et les appellations, les tarifs appliqués au poisson, les importations de fourrures, l'interdiction visant l'amiante, le bois d'oeuvre résineux non traité, les hormones du boeuf et un accord sur l'équivalence vétérinaire.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Agriculture

La protection offerte aux agriculteurs européens par la Politique agricole commune (PAC) de l'UE préoccupe depuis longtemps le Canada. La PAC, en effet, restreint l'accès des produits agricoles canadiens aux marchés de l'UE et fausse les règles du jeu dans les pays tiers du fait qu'elle subventionne la production et les exportations de céréales européennes. L'adhésion de cinq pays d'Europe centrale et orientale nécessitera une réforme en profondeur de la PAC si l'UE veut respecter les cibles établies par le Traité de Maastricht pour les dépenses et la réduction des déficits, préambule à l'instauration de l'Union monétaire européenne. La multiplication des mesures adoptées pour protéger la santé et la sécurité des consommateurs de l'UE n'est pas sans inquiéter le Canada, car ces décisions ne reposent pas toujours sur des arguments scientifiques bien établis et ont un effet défavorable sur les exportations canadiennes. Le Canada continuera de faire connaître ses préoccupations aux plus hauts niveaux de l'UE, tel que décrit ci-après, et défendra ses droits dans le cadre de l'Accord de l'OMC.

Régime d'importation de céréales

Le Canada estime que le régime d'importation des céréales de l'UE est incompatible avec les engagements qu'elle a pris dans le cadre de l'OMC, qui établissent qu'aucun droit de douane ne doit être appliqué lorsque le prix à l'importation dépasse le prix d'intervention de l'UE augmenté de 55 %. Plutôt que de définir les droits payables sur les céréales en fonction de la valeur de la transaction, l'UE a conçu un système de prix de référence fondé sur les cotes du marché américain des produits de base. Les cotes américaines n'ont rien à voir avec le prix fort que le Canada obtenait auparavant sur le marché européen.

Le Canada a demandé la constitution d'un groupe spécial de l'OMC sur ce problème en juillet 1995, mais a retiré sa demande en décembre 1995, lorsqu'une entente a été conclue avec l'UE. Cette

entente accord comprenait un remboursement de 14 écus par tonne sur le blé de meunerie de haute qualité et, pour le blé dur, une exigence de qualité minimum inférieure. Ces modifications s'appliquaient au reste de la campagne agricole de 1995-1996 (du 1^{er} juillet au 30 juin). Pour la campagne agricole de 1996-1997, l'UE a rétabli l'exigence de qualité supérieure pour le blé dur, ce qui a eu pour effet de restreindre l'accès au marché. Pendant la campagne agricole de 1997-1998, une nouvelle entente ramenait l'exigence de qualité à un niveau inférieur à partir du 30 juin 1998. Les consultations avec l'UE en vue d'en arriver à un accord plus durable se poursuivent. Une action renouvelée dans le cadre de l'OMC n'a pas été exclue.

Subventions aux exportations agricoles

Durant les négociations de l'Uruguay Round, l'UE a convenu d'abaisser de 36 % les subventions accordées en vertu de la PAC et de 21 % le volume des produits faisant l'objet de ces subventions. Malgré ces engagements, les subventions de l'UE en faveur des exportations agricoles, en particulier de céréales et de malt, restent un objet de préoccupation important pour le Canada.

Dans le premier avis de subventions à l'exportation qu'elle a présenté au Comité de l'agriculture de l'OMC pour la campagne de marketing de 1995-1996, l'UE a déclaré que les subventions offertes étaient conformes à ses engagements quant aux niveaux annuels en valeur et en quantité. À la mi-février 1998, l'avis de subventions relatif à l'année 1996-1997 n'avait pas encore été soumis. On prévoit que, pour cette deuxième notification, l'UE déclarera que ses subventions n'ont pas dépassé ses engagements prévus. Il semble toutefois probable que l'UE adoptera la pratique qui consiste à reporter d'une année à l'autre les quantités non utilisées du « quota » de subventions visant les produits compris dans son barème. Le Canada a fait connaître ses préoccupations au sujet de cette pratique devant le Comité sur l'agriculture de l'OMC et il continuera d'inciter tous les membres de l'OMC à faire preuve de modération lorsqu'ils adoptent ce procédé de report.

Boissons alcooliques

L'accès assuré des exportations de vins canadiens au marché de l'UE dépend de l'issue des négociations bilatérales engagées sur cette question. La Commission européenne exige un accord dans deux domaines généraux : les appellations et les pratiques oenologiques. Ces questions sont présentement en cours de négociation.

Le Canada poursuit ses discussions avec la Commission européenne afin de parvenir à un accord permettant aux vins canadiens de haute qualité d'entrer sur le marché de l'UE. Jusqu'à présent, l'obstacle principal a été l'impossibilité des deux parties à s'entendre sur la protection des indications géographiques d'origine européenne. Le Canada a également cherché à obtenir de la Commission la reconnaissance de ses pratiques oenologiques. Selon la position adoptée depuis longtemps par la Commission, ces deux questions sont liées à la protection des indications géographiques d'origine européenne au Canada.

Vu l'absence de progrès dans ces discussions, on a fait savoir à l'industrie vinicole du Canada que l'accès au marché de l'UE sera bloqué en septembre 1998 à moins qu'une entente n'intervienne avec la Commission.

Le Canada cherche également à obtenir la protection de l'appellation « Whisky canadien » dans le cadre des réglementations de l'UE et conformément aux obligations de l'UE à l'égard de l'OMC, tout comme le whisky écossais et le whisky irlandais sont protégés par les règles de la Commission européenne sur les spiritueux.

Poisson

Les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer continuent d'être défavorisés par les tarifs élevés de l'UE. Ceux qui s'appliquent aux poissons de fond, dont plusieurs espèces intéressent le Canada, se situent entre 7,5 et 12 %, alors que les exportations de crevettes nordiques sont assujetties à des taux de 12 à 20 %, selon la forme du produit. Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer à destination de l'UE ont baissé de près d'un tiers, passant de 446 millions de dollars en 1988 à 304 millions en 1996. Cela s'explique en partie par la baisse des stocks canadiens de poissons de fond, mais le désavantage concurrentiel causé par le niveau élevé des tarifs européens a joué un rôle encore plus important à cet égard. Ce désavantage s'est aggravé ces dernières années avec l'adhésion de la Suède et de la Finlande à l'UE, et en raison des nouvelles conditions préférentielles d'accès dont bénéficient les exportateurs norvégiens et islandais. Le gouvernement canadien continuera donc d'attacher une importance prioritaire à la nécessité de négocier des meilleures conditions d'accès au marché de l'UE pour les exportations des produits de la pêche, notamment le hareng, le maquereau, le saumon fumé, le homard transformé, le crabe des neiges, les crevettes nordiques et les huîtres fraîches.

Obstacles techniques

L'un des éléments essentiels du programme du marché unique européen est l'élimination des obstacles techniques au commerce interne au moyen de la reconnaissance mutuelle des normes d'application volontaire et des procédures d'essai et de certification des États membres, et par la promulgation de directives s'appliquant à l'ensemble de l'UE au sujet des exigences techniques essentielles. Ces directives couvrent un large éventail de produits englobant les matériaux de construction, les jouets, les machines, les appareils électriques, le matériel de terminal de télécommunication et les instruments médicaux. Le respect des directives techniques de l'UE, des lois pertinentes ou, le cas échéant, des normes d'application volontaire des États membres permet aux producteurs d'apposer la marque « UE » à un nombre croissant de produits.

De nombreux exportateurs canadiens considèrent que c'est la complexité de ces exigences, beaucoup plus que leur substance, qui pose un obstacle technique au commerce. Certaines directives de l'UE couvrent plusieurs secteurs, comme par exemple celle qui vise la conformité électromagnétique. D'autres, comme la directive sur l'équipement de protection individuelle, ne s'appliquent qu'à un produit ou à un secteur. On trouve cependant une troisième catégorie de directives, y compris celles qui s'appliquent au matériel de terminal de télécommunication, qui impose des exigences techniques d'application à la fois spécifique et générale.

Un projet d'accord de reconnaissance mutuelle sur la certification de conformité aux exigences mutuelles (équipement de télécommunication et compatibilité électromagnétique, bateaux de plaisance, appareils médicaux, pratiques de fabrication de produits pharmaceutiques et sécurité électrique) a été présenté en mai 1997 à Bruxelles, et devrait être approuvé par la Commission de l'UE et par le Canada, et formellement signé en mai 1998.

Canola génétiquement modifié

En 1997, l'industrie canadienne du canola a décidé de ne pas distinguer la production de canola génétiquement amélioré pour résister aux herbicides de la production de canola traditionnel. Cela résultait du fait que les variétés enregistrées pour production commerciale au Canada ont toutes été soumises à des évaluations de sécurité et qu'il a été établi qu'elles étaient essentiellement équivalentes au canola traditionnel. Les plus importants marchés d'exportation du Canada (Japon, États-Unis et Mexique) avaient également approuvé les caractéristiques trouvées

dans les variétés cultivées au Canada, et il n'y avait donc plus de justification économique valable à la distinction entre les deux productions. Environ 25 % de la production canadienne de canola de 1997 était composée de canola génétiquement modifié. L'UE n'a toutefois approuvé que deux variétés de canola canadien génétiquement modifié, si bien que le Canada ne peut pas exporter de canola de la récolte de 1997 vers l'Europe. Le Canada juge qu'aucune considération relative à la protection de la santé ou à la sécurité alimentaire ne peut justifier le refus d'approuver les canolas génétiquement modifiés pour le marché de l'UE.

Les exportations canadiennes de canola vers l'UE s'élèvent en moyenne à 240 millions de dollars par an. Le refus d'approuver la plupart des variétés génétiquement modifiées s'est répercuté sur les échanges mutuellement avantageux des oléagineux. Les triturateurs européens importent périodiquement des oléagineux du Canada, ce qui permet aux exportateurs européens d'huile de tirer parti des débouchés offerts par les pays tiers. Le Canada continuera, chaque fois qu'il en aura l'occasion, de faire pression en vue d'élargir l'accès au marché de l'UE des exportations de canola génétiquement modifié.

Interdiction des matériaux à risque spécifié

En juillet 1997, l'UE a proposé d'interdire l'utilisation de matériaux à risque spécifié dans le cadre des mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme des bovins (ESB). À l'origine, l'interdiction devait couvrir les produits d'origine animale utilisés dans les aliments, le fourrage et les engrais, ainsi que dans les produits cosmétiques, pharmaceutiques et industriels. L'interdiction devait donc s'appliquer à la fabrication de suif et de produits dérivés. En février 1998, la Commission a annoncé des modifications à la proposition de juillet 1997. À partir du 1^{er} juillet 1998, un plus grand nombre de matériaux à risque spécifié devront être retirés des produits destinés à la consommation humaine, au fourrage ou aux engrais. La Commission considérera toutefois la possibilité d'accorder des dérogations en faveur des pays non atteints par l'ESB et de tous les pays où aucun cas d'ESB d'origine locale n'a été enregistré (le Canada n'est pas atteint par l'ESB). Les pays qui postulent une telle dérogation auront jusqu'au 1^{er} janvier 1999 avant que les règles sur les matériaux à risque spécifié n'entrent en vigueur. La Commission a également indiqué que les produits pharmaceutiques, cosmétiques et industriels feront désormais l'objet d'une législation distincte.

L'interdiction par l'UE risque de toucher environ 60 millions de dollars d'exportations canadiennes de suif vers ce marché. Le

Canada et les États-Unis soutiennent que le suif et ses dérivés sont soumis pendant le processus de fabrication à un traitement à la chaleur qui a pour effet d'éliminer l'agent infectieux de l'ESB. Le Canada a demandé formellement une dérogation pour les exportations de suif puisqu'il n'est pas touché par l'ESB et qu'il n'y a aucune preuve scientifique que le suif transporte l'agent de l'ESB lorsque certaines pratiques de fabrication sont respectées. Le Canada continuera de présenter ses arguments pour protéger ses intérêts commerciaux.

Fourrures

En 1991, l'Union européenne adoptait un règlement interdisant l'utilisation de tous les types de pièges à mâchoires dans les États membres à partir de 1995, règlement qui s'appliquait aussi aux pays tiers exportant des fourrures vers l'UE. Au début des années 90, les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada ont décidé qu'un accord général sur la définition des pièges sans cruauté aurait beaucoup plus de pertinence, du point de vue du commerce et du bien-être des animaux, que l'interdiction des pièges à mâchoire. À la mi-1996, le Canada, l'UE, la Russie et les États-Unis ont engagé des négociations en vue d'un accord sur les normes de piégeage sans cruauté.

Le 15 décembre 1997, le Canada et l'UE signaient l'Accord sur les normes internationales de piégeage sans cruauté, et la Russie le signera à une date ultérieure. Les signataires de l'accord ne peuvent pas imposer de mesures commerciales les uns contre les autres. Cela permettra d'assurer l'accès des exportations canadiennes de fourrures aux marchés de l'UE.

À la fin de décembre 1997, les États-Unis et l'UE ont signé une entente (« Agreed Minute ») qui reprend essentiellement les dispositions de l'accord conclu avec le Canada et la Russie. L'entente États-Unis-UE permet aux commerçants en fourrures et aux maisons de vente aux enchères du Canada de combiner des fourrures d'origine américaine et canadienne pour les expédier à destination de l'UE. Depuis le 1^{er} décembre 1997, les fourrures exportées vers l'UE doivent être accompagnées d'un certificat d'origine. Un système de certification fonctionne maintenant au Canada pour assurer l'accès continu au marché de l'UE des fourrures et des produits de fourrure du Canada.

Amiante chrysotile

L'Autriche, le Luxembourg, la Suède, l'Italie, les Pays-Bas, la Finlande, l'Allemagne, la France et la Belgique ont sérieusement limité ou interdit l'utilisation de l'amiante chrysotile, qui est généralement importé, en faveur de substituts fabriqués chez eux.

En 1997, le Canada exportait environ 16 millions de dollars d'amiante et de produits contenant de l'amiante vers l'UE, comparativement à 50 millions de dollars en 1993.

Le gouvernement canadien, en collaboration avec le Québec, l'industrie de l'amiante, les syndicats et les communautés concernées, cherche à maintenir l'accès des produits de l'amiante au marché européen. L'automne dernier, le premier ministre Chrétien a soulevé ce problème avec ses homologues du Royaume-Uni et de la France. Les représentants du Canada ont également discuté à de nombreuses occasions des mesures touchant l'amiante chrysotile avec leurs homologues européens.

En décembre 1997, le gouvernement canadien a organisé une rencontre de représentants des gouvernements et des industries des autres pays producteurs d'amiante. Des rencontres similaires ont eu lieu en janvier et en février 1998. Le but de ces entretiens était d'élaborer une stratégie commune pour le maintien et la promotion de l'industrie mondiale de l'amiante chrysotile, ainsi que pour aborder les problèmes concernant l'utilisation de l'amiante en Europe.

Le Canada estime que les interdictions imposées par de nombreux pays européens ne peuvent reposer sur une évaluation scientifique des risques et qu'elles sont sans commune mesure avec les risques présentés par l'amiante chrysotile dans les applications spécifiées. (Un document technique commandé par la Commission européenne a récemment fait l'objet d'un examen par des pairs qui conteste même le bien-fondé du recours, de plus en plus fréquent, aux interdictions de l'amiante en Europe pour protéger la santé du public).

Le Canada estime, pour sa part, que les résultats des études scientifiques consacrées à cette question appuient le recours à une formule reposant sur l'utilisation contrôlée de l'amiante chrysotile. Aussi le gouvernement continuera-t-il de saisir toutes les occasions de persuader l'UE et les États membres de maintenir des politiques d'utilisation raisonnable au lieu de jeter des interdictions. Le Canada attache la plus grande importance à la protection des marchés d'exportation de l'amiante chrysotile et considérera toutes les options disponibles, y compris le recours aux procédures de règlement de différends de l'OMC, pour atteindre cet objectif.

Étiquetage écologique

La Commission de l'UE a mis en place un programme d'étiquetage écologique, appelé « programme fleur », qui comprend un certain

nombre de critères concernant les produits de papier. Les critères utilisés pour le programme reflètent dans une large mesure les exigences réglementaires européennes. Selon l'industrie canadienne, ces critères sont discriminatoires envers ses produits, qui eux répondent aux exigences réglementaires canadiennes.

À la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Singapour en décembre 1996, les ministres ont souligné l'importance pour les membres de suivre les dispositions du Code de bonne pratique de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce dans leurs programmes d'étiquetage écologique. Le Canada entend poursuivre cette question à la fois dans le contexte du système de règlements de l'OMC et pour trouver d'autres solutions aptes à répondre aux préoccupations légitimes de l'industrie canadienne.

Règlements phytosanitaires appliqués aux importations

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que le bois d'œuvre résineux importé du Canada, à l'exception du cèdre, soit séché au séchoir ou traité à la chaleur pour garantir l'éradication du nématode du pin. Cette exigence a effectivement exclu du marché de l'UE nos exportations de bois d'oeuvre résineux non traité. Le Canada a déclaré à de nombreuses occasions qu'il juge cette mesure excessive, étant donné le risque négligeable de contamination des forêts de l'Europe par ce parasite en provenance du Canada. Le Canada a proposé, sans succès, d'autres mesures de protection pour assurer la sécurité de ses exportations de bois d'oeuvre résineux non traité en ce qui concerne le nématode du pin.

Le Canada étudie actuellement ses options en collaboration avec l'industrie canadienne, y compris la possibilité de poursuivre la question devant l'OMC.

Hormones du boeuf

En 1989, l'UE interdisait l'utilisation des hormones anabolisantes chez les animaux ainsi que l'importation de viandes produites à l'aide de ces substances. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction, qui ne repose pas sur des études scientifiques et constitue dès lors une entrave commerciale sans justification. La sécurité des hormones anabolisantes a été confirmée par le *Codex Alimentarius*, un organe international établi pour définir les normes de sécurité alimentaire, et par les examens scientifiques effectués par le Canada lui-même. Après l'échec des consultations avec l'UE visant

à résoudre ce problème, un groupe spécial de l'OMC a été établi en octobre 1996. En août 1997, le groupe spécial présentait son rapport, qui était favorable au Canada. Cependant, l'UE a fait appel de la décision en septembre 1997.

Le rapport de l'Organe d'appel de l'OMC établi pour étudier l'appel présenté par l'UE a été présenté le 16 janvier 1998. Bien qu'il ait modifié certaines des constatations antérieures, l'Organe d'appel a conclu que l'interdiction décrétée par l'UE était en violation de l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires parce qu'elle ne reposait pas sur une évaluation des risques. Le 13 février 1998, l'Organe de règlement des différends adoptait les rapports du groupe spécial et de l'Organe d'appel.

Le Canada surveillera de près la réaction de l'UE au rapport du groupe spécial, tel que modifié par l'Organe d'appel, afin de veiller à ce qu'elle fasse le nécessaire pour se conformer à la décision de l'ORD et mettre fin à l'interdiction frappant les importations de viandes produites à l'aide d'hormones anabolisantes. Les membres de l'OMC disposent d'une période raisonnable pour exécuter les décisions du groupe spécial. Selon les pratiques passées de l'OMC, une « période raisonnable » ne devrait pas dépasser 15 mois.

Accord sur l'équivalence vétérinaire

L'UE mène des négociations distinctes avec le Canada et avec un groupe d'autres pays, y compris les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, en vue de la conclusion d'accords bilatéraux sur les normes vétérinaires et sanitaires liées au commerce des animaux vivants, des produits d'origine animale, du poisson et des produits du poisson. Le Canada et l'UE ont conclu leurs négociations en 1997, et le Canada a demandé à l'UE d'obtenir la signature formelle de l'accord le plus tôt possible. Une fois signé, celui-ci facilitera des échanges portant sur quelques 550 millions de dollars en exportations vers le marché européen et 250 millions en importations provenant de l'UE.

MARCHÉS PUBLICS

Plusieurs États membres de l'Union européenne n'ont pas encore mis en oeuvre les procédures requises pour que l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC puisse entrer en vigueur. En outre, un certain nombre de secteurs des marchés publics européens restent inaccessibles aux fournisseurs canadiens intéressés. Au demeurant, les échanges à ce niveau entre les membres de l'Union européenne sont plutôt faibles. 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 poursuit ses entretiens avec l'UE sur ces dossiers dans le cadre du Groupe de travail sur les marchés publics de l'OMC et dans le contexte du Plan d'action conjoint Canada-UE et de l'étude commerciale en cours de réalisation, pour faciliter les échanges de produits et de services et réduire ou éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

L'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base est entré en vigueur le 5 février 1998. À cette date, la libéralisation interne par l'UE des services de télécommunication s'appliquera envers tous les membres de l'OMC. Le Canada continuera de vérifier l'exécution par les États membres de leurs obligations en vertu de l'AGCS, en particulier en ce qui concerne l'interconnexion et la fin des monopoles de télécommunication.

ASSOCIATION EUROPÉENNE DE LIBRE-ÉCHANGE (AELE)

Aperçu

Lors d'un discours prononcé devant la Chambre de Commerce Canada-Royaume-Uni le 23 octobre 1997, le premier ministre Chrétien a déclaré que le Canada souhaitait qu'un accord de libre-échange soit établi entre le Canada et l'Association européenne de libre-échange (AELE), qui se compose de l'Islande, de la Norvège, du Liechtenstein et de la Suisse. Lors de leur réunion de décembre 1997, les ministres de l'AELE ont favorablement accueilli cette proposition et la perspective de discussions en vue d'un accord de libre-échange avec le Canada.

Le commerce bilatéral entre le Canada et les pays de l'AELE est important. En 1997, les exportations canadiennes de marchandises se chiffraient à 1,174 milliards de dollars, et les importations, à 4,275 milliards. Les ventes canadiennes à ces pays comprennent principalement des métaux de base et des minéraux, des pièces d'aéronefs et de véhicules, du bois d'œuvre, de la pâte chimique, du poisson et des crustacés, des produits agro-alimentaires (soja, céréales et viande de cheval), de l'équipement électronique et du matériel de télécommunication. D'autre part, les investisseurs des pays de l'AELE ont investi au Canada des sommes importantes qui contribuent à la création d'emplois.

La première priorité du Canada est de conclure un accord de coopération commerciale et économique qui servira de base à la négociation d'un éventuel accord de libre-échange. Le ministre Marchi a signé un accord avec la Norvège le 3 décembre 1997, et avec la Suisse le 9 décembre. Un accord avec l'Islande devait être conclu au début de 1998. Les accords de coopération commerciale et économique renforceront les relations économiques entre le Canada et les pays concernés, stimuleront une coopération accrue dans les domaines d'intérêt mutuel, y compris les dossiers multilatéraux, et encourageront la formation d'alliances entre les entreprises de l'une et l'autre partie.

Les discussions avec les membres de l'AELE se dérouleront probablement au printemps et au début de l'été de 1998, sous les auspices des accords correspondants. En plus d'un examen des relations commerciales et économiques bilatérales et de l'évolution du système multilatéral, le Canada se propose de se servir de ces entretiens pour examiner la portée d'éventuelles négociations de libre-échange. Nous consulterons avec attention les entreprises canadiennes, les provinces et les autres parties intéressées pour établir les priorités et les objectifs du Canada relativement à l'AELE.

FÉDÉRATION RUSSE

Aperçu

En 1997, les exportations de marchandises du Canada à destination de la Fédération russe ont atteint 357 millions de dollars, et les importations, 621 millions. Les exportations de services sont estimées à 300 millions par an. Le stock des investissements canadiens directs en Russie dépasse 500 millions de dollars, somme qui comprend environ 200 millions investis par des entreprises minières canadiennes depuis trois ans. Le gouvernement s'efforce de faciliter l'accès des exportateurs et investisseurs canadiens à ce vaste marché par le biais de trois filières principales : la Commission économique intergouvernementale bilatérale, les négociations concernant l'adhésion de la Russie à l'OMC, et la négociation d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers.

Relations bilatérales

La Commission économique intergouvernementale aide à définir et résoudre les difficultés et les obstacles auxquels sont confrontés les entreprises canadiennes en Russie. Des groupes de travail sectoriels se concentrant sur le pétrole et le gaz, l'agriculture, le logement et la construction, et le développement industriel dans les technologies de pointe s'efforcent de promouvoir les débouchés qui s'offrent aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Il se peut qu'un autre groupe de travail soit formé pour se concentrer sur les normes et les questions de certification, qui soulèvent des difficultés importantes pour les entreprises canadiennes dans un grand nombre de secteurs. Par exemple, les exportateurs canadiens sont confrontés à une multitude de critères concernant les essais et la certification avant que leurs produits puissent entrer sur le marché; certains produits doivent souvent recevoir plusieurs certificats de conformité distincts (à l'égard du feu, de la santé, de la sécurité au travail...), tous émis par des services administratifs différents entre lesquels existe parfois une certaine rivalité, et les renseignements publics sur les exigences réglementaires sont souvent difficiles à obtenir.

Dans le contexte de la Commission intergouvernementale et d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada accorde son soutien aux réformes du Code fiscal, aux procédures de règlement de différends et d'exécution de contrats, et à la mise au point de politiques d'encadrement pour le développement des richesses naturelles. Il s'efforce également d'obtenir que soient abolis de nombreux obstacles

administratifs au commerce et aux investissements, et que soient uniformisées l'application et l'exécution des lois et des règlements.

Adhésion à l'OMC

La Fédération russe a demandé à se joindre à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail chargé d'examiner la demande de la Russie, et participe à des discussions bilatérales avec elle pour faire progresser son adhésion.

Au cours des discussions qui se sont déroulées en 1997, le Canada a souligné son soutien pour l'adhésion éventuelle de la Russie à l'OMC selon des conditions commercialement acceptables et généralement applicables aux nouveaux membres. Une fois accomplie, cette adhésion donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle consolidera également le processus de transition économique dans la Fédération russe et renforcera le système commercial multilatéral.

Bien que beaucoup de progrès aient été réalisés ces dernières années, un travail considérable reste à faire avant que le système commercial et économique de la Russie soit conforme aux disciplines de l'OMC. Pendant toute l'année 1998, le Canada continuera de demander une plus grande transparence, ainsi qu'un accès plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire au marché russe pour les fournisseurs de produits et de services canadiens.

La Fédération russe a présenté son offre initiale de tarifs en février 1998. Celle-ci servira de base aux négociations bilatérales, au cours desquelles le Canada cherchera à obtenir des concessions tarifaires sur les produits pouvant faire l'objet d'exportations vers ce marché dès maintenant et dans l'avenir, notamment le matériel pour l'industrie des hydrocarbures, les produits agricoles et agro-alimentaires, les véhicules et le matériel de télécommunication. Le Canada devra, entre autres choses, demander à la Russie de consolider tous ses tarifs aux taux appliqués actuellement ou au-dessous, de se joindre à diverses initiatives d'harmonisation tarifaire (« zéro-zéro ») convenues dans le contexte de l'Uruguay Round et d'offrir un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

En ce qui concerne l'accès au marché pour les services, il se peut que la Fédération russe présente une offre initiale en 1998. Dans les négociations subséquentes, le Canada lui demandera de

prendre des engagements obligatoires concernant les déplacements temporaires de personnes et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada est particulièrement intéressé par les secteurs des services professionnels et autres informatique et services connexes, télécommunications de base et perfectionnées, services financiers, services de construction, protection de l'environnement, services de transport. Le Canada cherchera à obtenir l'abolition des restrictions et des mesures discriminatoires dans ces secteurs pour les opérations transfrontalières, la consommation à l'étranger et la présence commerciale.

Investissement

Étant donné le potentiel qui s'offre quant aux investissements relatifs à l'exploitation des richesses naturelles et à d'autres formes d'infrastructure, aux services et à l'activité industrielle, le Canada et la Russie ont entamé des négociations en janvier 1998 en vue de conclure un nouvel accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers. L'accord actuel, signé par le Canada et l'URSS en 1989, n'offre pas le niveau désiré de protection aux investisseurs canadiens. Un nouvel accord améliorerait sensiblement les conditions propices à un accroissement de l'investissement canadien, notamment à l'égard de plusieurs projets importants d'infrastructure qui sont actuellement en cours de négociation.

Les risques auxquels doivent faire face les investisseurs à l'heure actuelle dans la Fédération russe comprennent l'incertitude concernant les dispositions de la législation en cours d'élaboration au sujet de l'investissement national et l'application plus générale des lois, y compris les mesures destinées à faire respecter l'accord de protection des investissements déjà en place. Pendant toute l'année 1998, en plus des travaux visant à conclure les négociations sur le nouvel accord, le gouvernement continuera de défendre un certain nombre d'entreprises canadiennes aux prises avec des désaccords relatifs à des investissements dans la Fédération russe.

UKRAINE

L'Ukraine a demandé à se joindre à l'OMC en 1994, dans le cadre de son programme général visant à axer son économie sur le marché et à adhérer aux organisations internationales. Au cours de l'année, le Canada continuera de se concentrer sur la nécessité d'accroître la transparence et d'offrir aux exportateurs

canadiens de produits et de services un accès plus libre, plus sûr et non discriminatoire au marché ukrainien. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner la demande de l'Ukraine. Au sein de ce groupe, il continuera de s'intéresser à des aspects précis de l'accès au marché, dont les activités commerciales des entreprises d'État, y compris le troc, les marchés publics, les subventions, les politiques de prix et la fiscalité, la protection de la propriété intellectuelle, le régime douanier, les normes et autres obstacles techniques au commerce, les politiques du secteur agricole, les politiques et les règlements touchant le commerce des services, et les accords commerciaux avec d'autres États issus de l'ex-Union soviétique.

De plus, dans le cadre du processus d'adhésion, le Canada a entamé des négociations bilatérales avec l'Ukraine sur l'accès au marché de ses produits et services. L'Ukraine représente un débouché important pour les exportateurs canadiens. Nos exportations annuelles de marchandises en 1997 atteignaient un total de 22 millions de dollars, et les importations, 27 millions. Le Canada cherche à obtenir que soient abaissés les niveaux des tarifs et que soient abolies les barrières non tarifaires érigées contre des produits qui intéressent ses exportateurs, tels l'équipement destiné à l'industrie pétrolière et gazière, les produits et l'équipement agro-alimentaires, les matériaux de construction, les produits de haute technologie et des articles industriels supplémentaires. Le Canada demandera à l'Ukraine de consolider ses engagements tarifaires, de se joindre à diverses initiatives d'harmonisation (« zéro-zéro ») convenues dans le cadre de l'Uruguay Round et d'offrir un accès non discriminatoire à des produits tels que les oléagineux. Il cherche également à obtenir de l'Ukraine qu'elle prenne des engagements en vue d'élargir l'accès dans des secteurs importants tels que les services professionnels, les services de télécommunication et les services financiers. Le Canada souhaite obtenir des engagements contraignants en ce qui concerne les séjours temporaires et les règlements qui permettent aux fournisseurs étrangers de services d'établir une présence locale en Ukraine.

Par l'intermédiaire de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine, le Canada s'efforce, en collaboration avec les milieux d'affaires canadiens, de repérer les mesures spécifiques qui, en Ukraine, suscitent des obstacles au commerce et aux investissements bilatéraux, et de soulever ces questions dans les séances plénières et dans les réunions de groupe de travail avec des ministres et des gens d'affaires ukrainiens. La fiscalité, les normes et l'application

discrétionnaire des règlements font partie des principaux dossiers à l'étude.

7. OUVRIR DES PORTES SUR D'AUTRES MARCHÉS IMPORTANTS

AUSTRALIE

Aperçu

Les importations australiennes en provenance du Canada s'élevaient à 932 millions de dollars en 1997, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie atteignaient 1,177 milliards, ce qui représentant un total bilatéral de 2,109 milliards. Les ventes canadiennes en Australie continuent d'être axées sur les produits entièrement manufacturés, ce par quoi elles ressemblent davantage aux ventes destinées aux États-Unis qu'à celles qui sont acheminées vers n'importe quel autre marché de la région de l'Asie-Pacifique. Près de 75 % de ce que le Canada expédie en Australie est constitué de produits manufacturés et de produits finis, dont un grand nombre proviennent du secteur des PME.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, qui découlent de la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, de leurs structures fédérales comparables et de rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays se déroulent au taux NPF et comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits de douane.

Au 1^{er} juillet 1997, la plupart des taux NPF se situaient à 5 % ou au-dessous. Cependant, il reste encore certains taux de l'ordre de 25 à 30 %, par exemple sur les automobiles, les textiles, les vêtements et les chaussures. Certaines mesures non tarifaires importantes ont un impact sur l'accès au marché, en particulier les exigences sanitaires et phytosanitaires sévères qui ont été imposées par le service australien de quarantaine et d'inspection. La plupart des importations de produits de pêche, viandes, animaux vivants, fruits, légumes et produits alimentaires sont confrontées à des mesures de restriction, qui vont de l'approbation antérieure aux retards prolongés en quarantaine (ce qui touche les bovins reproducteurs canadiens pour la production de lait et de viande, et les autruches) jusqu'aux interdictions pures et simples (saumon frais, réfrigéré et congelé). D'autres mesures concernant l'accès au marché des produits et services canadiens comprennent les normes de produits, les pratiques des marchés publics (qui varient selon les secteurs et selon le palier de gouvernement) et les lois

concernant les recours commerciaux (l'Australie fait partie des utilisateurs les plus actifs de règles antidumping et de droits compensateurs).

Saumon

Depuis 1975, l'Australie interdit l'importation de saumon frais, réfrigéré et congelé, invoquant des considérations liées à la santé des poissons. Le Canada estime, pour sa part, qu'aucune étude scientifique ne peut justifier cette interdiction. En 1994, le Canada a procédé à des consultations avec le GATT pour inciter l'Australie à réviser cette mesure. À la suite des consultations, l'Australie a convenu de procéder à une évaluation de risque d'importation (ERI) concernant les importations de saumon sauvage du Pacifique. En mai 1995, elle publiait une ébauche d'ERI dont la conclusion était que les importations de saumon sauvage du Pacifique sans tête et éviscéré en provenance du Canada ou des États-Unis présentaient un risque « négligeable » d'introduction de maladie et qu'elles devraient être autorisées dans certaines conditions. L'ébauche de l'ERI fut cependant fortement critiquée localement, en particulier par les producteurs de saumon de Tasmanie. En conséquence, l'Australie entreprit de procéder à une révision exhaustive de tous les commentaires effectués sur l'ERI initial et d'en publier une deuxième version. Après de nombreux reports, l'ERI révisée fut publiée pour recueillir les commentaires du public en mai 1996. Le Canada déclara sa déception vis-à-vis de la nouvelle ERI, dont les conclusions étaient en recul par rapport à celles de l'ERI d'origine. Le 20 décembre 1996, le gouvernement australien annonçait sa décision de maintenir l'interdiction.

Le 10 avril 1997, l'OMC accédait à la demande du Canada d'établir un groupe spécial de règlement de différends. Le groupe spécial a tenu sa première audience avec les parties en septembre 1997, et sa deuxième audience verbale en février 1998. Le groupe spécial devrait produire son rapport final d'ici la fin de mai.

Porc

Les exportations canadiennes de porc à destination de l'Australie ont été gênées par de nombreux problèmes d'accès au marché ces dernières années, dont plusieurs barrières techniques. En janvier 1993, l'Australie a imposé des contrôles sur le porc frais, réfrigéré et congelé en provenance du Canada, fondés sur des allégations liées à la santé des animaux. Ces contrôles ont eu pour effet d'interdire l'importation de ce produit pour la vente au détail, mais permettent l'importation de porc canadien destiné à la transformation, à condition de respecter les exigences de cuisson à l'arrivée en Australie. Le Canada a exprimé ses

objections à ces contrôles pour la raison qu'il s'agit de mesures non nécessaires restreignant le commerce, mais le problème n'est toujours pas réglé.

En réponse à l'intérêt exprimé par des exportateurs canadiens, le Canada a présenté une demande d'accès en faveur des produits de porc cuit en avril 1996. Après des retards considérables, et à la suite de plusieurs rappels de la part du Canada, l'Australie a annoncé en novembre 1997 qu'elle accédait à cette requête. À la suite de discussions techniques supplémentaires, les exportateurs canadiens peuvent maintenant exporter du porc cuit en Australie.

ISRAËL

Un an après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-Israël (ALECI), le commerce bilatéral entre les deux pays s'accroît régulièrement. Il atteignait 533 millions de dollars en 1997 pour ce qui est des marchandises, ce qui représentait une hausse de 5 % par rapport à 1996. Les entreprises canadiennes continuent de gagner du terrain dans les secteurs prioritaires tels que les télécommunications, l'électricité et l'énergie, les transports, les produits agro-alimentaires, et l'équipement et les produits de construction.

Le principal facteur de croissance du commerce entre les deux pays est l'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction de nombreux tarifs sur les produits agricoles et agro-alimentaires. En vertu de l'ALECI, il est prévu que le Canada et Israël entreprendront des discussions en 1998 pour libéraliser davantage leurs échanges de produits agricoles et agro-alimentaires. Les secteurs d'exportation les plus importants pour le Canada sont ceux du poisson, des fruits et légumes frais et congelés, et des mets préparés congelés.

CISJORDANIE ET BANDE DE GAZA

Le Canada s'est engagé à accorder aux produits originaires de la Cisjordanie et de la bande de Gaza le même traitement commercial préférentiel que celui consenti aux produits originaires d'Israël. Les discussions sur la façon de promouvoir nos relations sur le commerce et les investissements se poursuivent. D'autres consultations seront engagées avec les Palestiniens pour

finaliser un protocole d'entente sur la valorisation de la coopération commerciale et économique en 1998.

ARABIE SAOUDITE

Les négociations multilatérales sur l'adhésion de l'Arabie saoudite à l'OMC ont débuté en mai 1996. Un objectif fondamental du Canada, dans les négociations multilatérales et bilatérales avec l'Arabie saoudite, est d'obtenir qu'elle s'engage à entreprendre des réformes et à élargir l'accès à son marché afin de créer des conditions à la mesure du rôle qu'elle joue à l'égard du commerce mondial et aussi des échanges commerciaux du Canada. L'Arabie saoudite est en effet au 25^e rang de nos marchés d'exportation de marchandises, avec 478,1 millions de dollars en 1997.

Un examen complet des politiques commerciales de l'Arabie saoudite est en cours d'exécution dans le groupe de travail de l'OMC. Les questions encore à l'étude comprennent la politique agricole, en particulier les mesures de soutien internes, les droits de propriété intellectuelle et les critères de souplesse concernant l'accès au marché. Le Canada et l'Arabie saoudite viennent d'entamer des négociations bilatérales sur l'accès au marché des produits et des services. Les offres initiales présentées par l'Arabie saoudite en septembre 1997 étaient modestes. En ce qui concerne les produits, le Canada a demandé des concessions sur environ 200 lignes tarifaires, y compris certaines exportations agricoles et industrielles importantes telles que le poisson, les grains, les produits de bois et les pièces d'automobiles. Le Canada cherche également à obtenir que l'Arabie saoudite respecte les accords de l'OMC, y compris les accords d'harmonisation tarifaire, l'ATI et l'Accord sur les produits pharmaceutiques, ainsi que l'Accord sur les marchés publics. En ce qui concerne les services, le Canada cherche à obtenir un accès plus ouvert et plus prévisible pour ses fournisseurs de services dans les secteurs clés tels que les télécommunications et les services de protection de l'environnement. Le Canada désire également obtenir que les gens d'affaires canadiens disposent de droits de séjour temporaire leur permettant d'entrer en Arabie saoudite suivant les besoins pour fournir leurs services.

Investissement

Les investissements directs du Canada en Arabie saoudite s'élèvent à 6 millions de dollars. Le potentiel dans ce domaine

est élevé : le gouvernement a en effet annoncé de nouveaux besoins d'investissement dans le secteur de la production et de la transmission d'électricité (160 milliards de dollars au cours des 25 prochaines années), des télécommunications (8 milliards en 10 ans) et du gaz naturel (5,5 milliards en cinq ans). Le Canada et l'Arabie saoudite entameront des négociations formelles pour la conclusion d'un accord de promotion et de protection des investissements en 1998.

AFRIQUE DU SUD

L'Afrique du Sud est le principal marché d'exportation du Canada en Afrique subsaharienne. En 1997, les exportations canadiennes de marchandises vers ce pays ont atteint 350 millions de dollars. Le Canada lui a accordé le tarif préférentiel général en 1994. Les importations en provenance de ce pays se sont chiffrées l'année dernière à plus de 490 millions de dollars. Le Canada et l'Afrique du Sud envisagent de mettre en place une structure pour accroître leur dialogue sur les questions relatives au commerce et à l'investissement. En attendant, on poursuit les discussions en vue de conclure un accord Canada-Afrique du Sud sur la protection des investissements étrangers (APIE).

À la fin de 1997, le Canada a fourni un programme d'aide technique aux spécialistes sud-africains de politique commerciale. Ce programme appuyait les efforts déployés par l'Afrique du Sud en vue de renforcer sa capacité d'établir et de mettre en oeuvre des priorités en matière de politique commerciale, par exemple, en ce qui concerne ses droits et ses obligations en tant que membre de l'OMC. Au cours des prochaines années, tirant parti de cette collaboration fructueuse, le Canada étudiera les moyens de favoriser la coopération commerciale et économique avec l'Afrique du Sud dans des dossiers bilatéraux et multilatéraux qui présentent un intérêt mutuel.

Le Canada s'inquiète de rumeurs récentes selon lesquelles l'Afrique du Sud se proposerait d'augmenter ses tarifs sur les importations de produits tels que le blé et la volaille. Il suit la situation afin de déterminer toute répercussion sur les importations canadiennes et de vérifier si les augmentations des tarifs proposées sont bien conformes aux obligations de l'Afrique du Sud dans le cadre de l'OMC.

En même temps, le Canada suit les négociations commerciales entre l'Afrique du Sud et l'UE, ainsi que la progression des entretiens

sur la libéralisation du commerce au sein de la Communauté pour le développement de l'Afrique australe (qui comprend Angola, Botswana, République Démocratique du Congo, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, Seychelles, Afrique du Sud, Swaziland, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe).

8. RÉSUMÉ DES RÉSULTATS OBTENUS CONCERNANT LES OUVERTURES DE MARCHÉS EN 1997

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC)

- Les négociations menant à l'Accord sur les télécommunications de base ont pris fin en février 1997. Les pays qui ont participé aux négociations représentaient plus de 90 % des recettes mondiales de l'industrie des télécommunications. Grâce à cet accord, qui est entré en vigueur en février 1998, le Canada jouit d'un accès sûr aux marchés critiques que sont les États-Unis et l'Union européenne. L'accord ouvre en outre de nouvelles possibilités dans les pays d'Asie et d'Amérique latine en même temps qu'il offre les avantages d'un régime d'échanges transparent, multilatéral et fondé sur le respect de règles reconnues de tous.
- En mars 1997, le Canada et 42 autres pays ont signé l'Accord sur la technologie de l'information (ATI), qui créait un marché en franchise de droits représentant plus de 92 % du commerce mondial des produits de technologie de l'information, évalué à 500 milliards de dollars US par an. L'ATI va favoriser l'accès aux marchés et la naissance de nouveaux débouchés, tout en contribuant à faire baisser les prix des biens d'équipement des fabricants canadiens. Les premières réductions tarifaires ont été effectuées en juillet 1997.
- Le Canada était parmi les 70 pays qui ont participé aux négociations menant à la signature, en décembre 1997, d'un accord sur les services financiers. Les pays signataires représentent plus de 95 % des échanges mondiaux de services financiers. Grâce à cet accord, les institutions financières canadiennes auront plus facilement accès aux principaux marchés d'Europe, d'Asie et d'Amérique latine; en outre, l'accord devrait se traduire par de l'ouverture nouveaux débouchés et la création d'emplois supplémentaires au Canada.

INVESTISSEMENT

- Le Canada a signé des accords de promotion et de protection des investissements avec la Thaïlande, la Croatie, le Liban, l'Arménie et l'Uruguay. Ces accords aideront à mettre en place des conditions favorables aux investisseurs canadiens et à promouvoir les investissements bilatéraux.
- Les accords de promotion et de protection des

investissements déjà signés avec la Barbade et l'Équateur sont entrés en vigueur en 1997.

ÉTATS-UNIS

- S'appuyant sur l'Accord entre le Canada et les États-Unis sur leur frontière commune, signé en 1995, les deux pays ont poursuivi un certain nombre d'initiatives visant à accélérer le franchissement de la frontière par voie terrestre, ferroviaire et maritime, ainsi que le prédédouanement des passagers en transit dans les aéroports canadiens.
- Grâce aux modifications apportées à la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères*, les jugements rendus en vertu de la loi Helms-Burton aux États-Unis ne peuvent être exécutés devant les tribunaux canadiens, et toute entreprise canadienne peut engager des poursuites pour récupérer le montant des dommages qui lui sont imposés par un tribunal étranger.
- Le Canada et les États-Unis ont mis en place un accord sur le commerce du sucre et des produits contenant du sucre qui donne aux exportateurs canadiens de ces produits un accès assuré au marché américain.
- Un régime complet de répartition a été mis en œuvre dans le cadre de l'accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux pour le compte de l'industrie canadienne et des provinces productrices. Ce régime permet aux exportateurs canadiens qui envisagent d'expédier ce produit aux États-Unis de mieux planifier leurs activités.
- Le Canada a combattu avec succès les pressions exercées par les États-Unis en vue de l'amener à réduire ses exportations de complets, manteaux de sport et pantalons en laine.
- Le libre accès au marché américain des grains a été maintenu malgré les pressions exercées sur l'administration par certains membres de la Chambre des représentants pour l'amener à revenir à un régime d'importation plus restrictif.
- Un groupe de 21 organisations de citoyens à but non lucratif a contesté la constitutionnalité du chapitre 19 de l'ALENA et l'ALE. Cette action a été rejetée devant les tribunaux pour manque de qualité.

MEXIQUE

- En juillet 1997 a eu lieu une première ronde d'éliminations accélérées de droits tarifaires entre le Canada, le Mexique et les États-Unis sur un certain nombre de produits importants.
- Des progrès ont été accomplis relativement à un plan de travail provisoire et à un programme de prédédouanement permettant la reprise des exportations de certaines catégories de pommes de terre de semence.
- Un protocole d'entente a été signé dans le domaine des télécommunications, qui servira de base à la coopération dans ce domaine important.
- L'appel interjeté par l'industrie canadienne relativement à la dernière décision antidumping rendue par le Mexique au sujet des tôles laminées à chaud a été accepté (les droits ont été éliminés).
- Une étude consacrée aux marchés publics a montré que les inquiétudes du Canada concernant le respect par le Mexique des exigences relatives à la présentation des appels d'offre étaient justifiées.

APEC (Asia Pacific Economic Co-operation)

0 En novembre 1997, les chefs de gouvernement et les ministres de l'APEC ont annoncé un engagement sans précédent visant à poursuivre la libéralisation du commerce dans 15 secteurs : produits chimiques, produits et services de protection de l'environnement, produits forestiers, appareils et instruments médicaux, jouets, secteur de l'énergie, poisson et produits de la pêche, gemmes et bijoux et le matériel de télécommunications. Plusieurs secteurs importants pour les exportateurs canadiens sont inclus sur cette liste.

JAPON

- Le Canada, tout comme les États-Unis et l'Union européenne, a conclu des négociations avec le Japon pour le règlement de ses obligations découlant des constatations du groupe spécial de l'OMC sur les taxes frappant les boissons alcooliques au Japon. Cependant, les modifications exigées ne seront pas appliquées intégralement avant octobre 2001. Étant donné que ce délai contrevient aux règles de l'OMC, qui exigent normalement la mise en application dans les 15 mois suivant le résultat des travaux du groupe spécial, le Japon verse une compensation. D'ici avril 2002, il réduira les taux tarifaires à zéro sur tous les spiritueux

distillés, y compris le whisky canadien.

- Le Centre canadien de matériaux de construction (CCMC) du Conseil national de recherches a signé des accords de liaison avec le centre de la construction du ministère japonais de la construction, ainsi qu'avec le centre pour l'amélioration de la vie du Japon, ce qui permettra au CCMC de fournir des données techniques pour l'évaluation de matériaux de construction et de participer à l'évaluation et à l'élaboration de nouvelles normes.
- Le Japon a accédé à une demande du Canada relativement à la mise au point d'une nouvelle norme qui permettrait d'accroître l'utilisation au Japon du contreplaqué de coffrage à béton en bois résineux produit au Canada (JAS 932).
- La construction d'immeubles de trois étages à logements multiples faits de bois était interdite dans les zones classées semi-résistantes au feu, jusqu'à ce que le ministère de la construction annonce un relâchement des limites à la construction en août 1997.
- Le Japon a convenu de reconnaître les capacités de contrainte plus élevées de deux espèces de bois d'œuvre canadien (le Northern Hemlock et le Douglas taxifolié), permettant ainsi de les utiliser dans une plus grande variété d'applications.
- Le ministère japonais de l'agriculture, des forêts et de la pêche a formellement approuvé les résultats d'un test de fumigation de foin élaboré au Canada, ce qui permettra à ce dernier d'exporter au Japon du foin en balles fumigé sans que celui-ci doive être soumis à une inspection supplémentaire à l'arrivée.
- Le Japon a approuvé l'importation de trois variétés de canola transgénique pour la sécurité de l'environnement et des aliments pour humains et pour animaux en 1996, et il a récemment décidé d'étendre cette approbation à la descendance dérivée conventionnellement des lignes transgéniques approuvées.
- Le Canada et le Japon sont parvenus à un accord de principe sur les révisions à la convention canado-japonaise sur la double imposition. Ces révisions leur permettront notamment de s'accorder réciproquement une exemption de taxes locales

sur les opérations internationales de transport.

INDE

0 Dans le cadre de l'OMC, et en vertu d'accords conclus avec le Canada et avec plusieurs autres pays (l'Union européenne, le Japon, la Suisse, l'Australie et la Nouvelle-Zélande), l'Inde supprimera les restrictions aux importations appliquées à une grande variété de produits intéressant les exportateurs canadiens. Ces entraves au commerce prennent généralement la forme de contingents quantitatifs et d'interdictions d'importation de produits couverts par environ 2 700 postes tarifaires distincts. Les restrictions seront retirées en trois étapes (d'avril 1997 à mars 2003), le premier « lot » de postes tarifaires devant être libéralisé à la fin de mars 1998. L'Inde s'est également engagée à éliminer toutes les barrières à l'importation de produits couverts par l'ATI au cours de la première étape, c'est-à-dire d'ici mars 2000.

UNION EUROPÉENNE

- Le Canada et l'Union européenne ont signé un Accord sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle, qui facilitera les échanges commerciaux grâce à la simplification et à l'harmonisation des procédures douanières, et permettra aussi de lutter plus efficacement contre les violations des lois douanières.
- La signature de l'Accord sur les normes de piégeage sans cruauté a rétabli la sécurité de l'accès des fourrures canadiennes au marché européen. Cela contribuera à créer des nouveaux emplois dans de nombreuses régions éloignées du Nord canadien, notamment au sein des communautés autochtones.

La signature, en décembre 1997, d'un accord de reconnaissance mutuelle relatif aux évaluations de conformité pour les produits contrôlés contribuera à une baisse des coûts et facilitera l'accès au marché européen des producteurs canadiens de matériel de terminal de télécommunications, de matériel informatique, d'équipement électrique, d'appareils médicaux, de produits pharmaceutiques et de bateaux de plaisance.

- Le Canada et l'UE ont conclu des négociations sur un accord concernant l'équivalence des exigences de santé applicables au commerce des animaux et des produits d'origine animale, ce qui améliorera l'accès à l'Europe des exportations

canadiennes dans ce secteur.

GLOSSAIRE DE TERMES

Accord sur la technologie de l'information (ATI) : Cet accord, conclu sous les auspices de l'OMC et auquel adhèrent plusieurs pays membres, prévoit l'élimination progressive des tarifs de la nation la plus favorisée applicables à de nombreux produits de technologie de l'information.

Adhésion : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de cette Organisation, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'adhésion à l'OMC.

AELE (États membres) : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein), car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne.

AGCS : Accord général sur le commerce des services; première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services.

ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili. Est entré en vigueur le 5 juillet 1997.

ALE : Accord de libre-échange; en particulier, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989.

ALECTI : Accord de libre-échange Canada-Israël. Il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1997.

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, dont les négociations ont commencé en juin 1991; il est entré en vigueur en janvier 1994.

Antidumping : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur.

APEC : Mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique. Il est composé de 18 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Ses membres sont : l'Australie; le Brunéi; le Canada; le Chili; la Chine; Hong Kong, Chine; l'Indonésie; le Japon; la Corée du Sud; la Malaisie; le Mexique; la Nouvelle-Zélande; la Papouasie-Nouvelle-Guinée; les Philippines; Singapour; le Taïpei chinois (Taïwan); la Thaïlande et les États-Unis.

Barrières non tarifaires (mesures) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs des douanes qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les tarifs des douanes ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale.

Contingent : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importés ou exportés pendant une période de temps 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 spécifie que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces.

Contingent tarifaire : Droit de douane à deux volets : les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur.

Droits compensateurs : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur.

Évaluation en douane : Évaluation par les agents des douanes de la valeur des produits importés dans le but de déterminer les droits de douane à payer dans le pays importateur. Le Code de valeur en douane du GATT oblige les gouvernements qui l'ont signé à utiliser la « valeur transactionnelle » des produits importés, soit le prix réellement payé ou payable pour ces produits, comme base principale pour l'évaluation en douane.

Expropriation : Saisie de biens privés par un gouvernement étranger sans compensation juste ou raisonnable donnée en contrepartie. Les expropriations se produisent souvent pendant des périodes de troubles politiques, d'insurrection ou de guerre.

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; depuis 1947, institution multilatérale supervisant le système commercial mondial, remplacée par l'OMC en janvier 1995.

Groupe de Cairns : Coalition de quatorze pays exportateurs de produits agricoles (Australie, Nouvelle-Zélande, Argentine, Brésil, Uruguay, Chili, Colombie, Thaïlande, Philippines, Indonésie, Malaisie, Fidji, Hongrie et Canada) qui élabore des propositions concernant l'agriculture pendant les négociations d'Uruguay.

Investissement direct étranger (IDE) : Appelés aussi investissement étranger direct, ce sont des capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 p. 100 ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct.

Libéralisation : Réductions des tarifs des douanes et autres mesures qui limitent le commerce mondial, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. La libéralisation du commerce a été l'objectif de toutes les négociations commerciales du GATT/OMC ainsi que de celles de l'ALE et de l'ALENA.

NPF : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination.

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques, composée des 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.

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.

Organe d'appel de l'OMC : Organe indépendant composé de

sept membres qui, à la demande d'une ou plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux.

PIB : Produit intérieur brut, valeur totale des biens et des services produits par un pays.

Plan d'action commun Canada-UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens.

Programme d'action d'Osaka : Adopté en 1995, le Programme d'action d'Osaka est le cadre pour la mise en oeuvre de la Déclaration des dirigeants (adoptée à Bogor, en Indonésie, en 1994), selon laquelle les pays membres de l'APEC établiraient un commerce libre et ouvert dans la région d'ici 2010/2020.

Propriété intellectuelle : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée par les droits d'auteurs, les brevets, les marques de commerce, etc.

Règles d'origine : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision 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.

Règlement des différends : Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties.

Subvention : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple).

Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI) : Projet comprenant une série de stratégies de commerce international touchant 27 secteurs industriels clés. Créé pour

faire en sorte que les stratégies et les initiatives internationales du gouvernement reflètent les besoins réels de l'industrie canadienne.

Tarif des douanes : Droits de douane sur les importations de marchandises, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou sur une base déterminée (par exemple : 5 \$ par 100 kg). Les tarifs des douanes donnent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués sur place et apportent des recettes au gouvernement.

Transparence : Visibilité et clarté des lois et des règlements.

Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) : Organisme chargé aux termes de la loi canadienne de constater les préjudices dans les cas de droits compensateurs et antidumping et de donner des conseils au gouvernement sur d'autres questions relatives aux importations.

Uruguay Round : 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; signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994.

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques; proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005, lancée à Miami en décembre 1994.