



ÉNONCÉ DE POLITIQUE INTERNATIONALE DU CANADA

Fierté et influence : notre rôle dans le monde

COMMERCE

Diplomatie

Défense

Développement

Commerce

MESSAGE DU MINISTRE



En tant que ministre du Commerce international, j'ai le plaisir de vous présenter le volet sur le commerce de l'Énoncé de politique internationale du Canada. Le présent document vise à mettre en évidence les contributions à notre succès dans la nouvelle économie mondiale, apportées par l'ensemble du gouvernement et du Canada. Il nous montre également le chemin à suivre pour l'avenir.

Les enjeux sont de taille : bien que les Canadiens soient parmi les plus privilégiés au monde, l'évolution rapide du commerce international signifie qu'il ne faut tenir aucun avantage pour acquis. Notre prospérité est ancrée dans notre réussite internationale, et cette prospérité même nous a permis de mettre en place les politiques sociales, culturelles et environnementales qui font de notre pays l'envie du monde entier. La performance du Canada sur le plan du commerce international doit être suffisante pour relever les défis que présente l'économie du XXI^e siècle, afin d'assurer la pérennité de notre succès.

Les Canadiens possèdent les atouts nécessaires pour réussir. Nous attirons le talent et les investissements. Nous disposons d'un des réseaux de relations internationales les plus étendus au monde, qu'il s'agisse de contacts intergouvernementaux ou de liens qui sont issus de notre société multiculturelle. Nous disposons en outre de services novateurs, efficaces et ciblés qui nous donnent une compétitivité mondiale et assurent le succès des entreprises canadiennes.

Ce plan d'action traite de la gestion du changement; il vise à faire des choix et à établir des priorités; et il vise avant tout à assurer la prospérité des Canadiens dans un contexte économique de plus en plus mondialisé. Je suis fier d'être le ministre qui dirigera, au nom du gouvernement, la mise en œuvre de cette stratégie sur le commerce international.

Le ministre du Commerce international,

A handwritten signature in black ink that reads "James Scott Peterson". The signature is written in a cursive, flowing style.

L'honorable James Scott Peterson

ÉNONCÉ DE POLITIQUE INTERNATIONALE DU CANADA

Fierté et influence : notre rôle dans le monde

COMMERCE

L'Énoncé de politique internationale du Canada est affiché dans le site Web suivant :
www.international.gc.ca

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires, veuillez communiquer avec :

Le Service des renseignements (SXGI)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Tél. : 1 800 267-8376 (au Canada) ou (613) 944-4000
Télec. : (613) 996-9709
ATS : (613) 944-9134
Courriel : enqserv@international.gc.ca

ISBN 0-662-68935-6
N° de catalogue : IT4-8/2005

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, 2005

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|--|----|
| INTRODUCTION | 1 |
| L'AMÉRIQUE DU NORD | 3 |
| LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS | 3 |
| L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN | 4 |
| NÉCESSITÉ DE GARDER LA FRONTIÈRE OUVERTE AU COMMERCE | 4 |
| LE NOUVEAU PARTENARIAT CANADA-ÉTATS-UNIS ET LE COMMERCE INTERNATIONAL | 5 |
| RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS | 6 |
| AIDER LES ENTREPRISES CANADIENNES À RÉUSSIR | 7 |
| PROMOUVOIR LE CANADA AUX ÉTATS-UNIS | 8 |
| NOS RELATIONS COMMERCIALES AVEC LE MEXIQUE | 8 |
| LE PARTENARIAT NORD-AMÉRICAIN POUR LA SÉCURITÉ ET LA PROSPÉRITÉ | 9 |
| ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR | 11 |
| ATTIRER LE TALENT ET L'INVESTISSEMENT AU CANADA | 11 |
| OFFRIR AUX ENTREPRISES CANADIENNES LES SERVICES DONT ELLES ONT BESOIN | 13 |
| MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER | 16 |
| L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE | 16 |
| AUTRES ACCORDS EN MATIÈRE DE COMMERCE, D'INVESTISSEMENT ET DE DOMAINES CONNEXES | 17 |
| L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES | 18 |
| La Zone de libre-échange des Amériques | 18 |
| Les relations commerciales canado-brésiliennes | 18 |
| L'ASIE | 19 |
| Aider les entreprises canadiennes à réussir | 20 |
| La Chine | 21 |
| Le Japon | 22 |
| La République de Corée | 22 |
| L'Inde | 23 |
| Autres partenaires en Asie | 24 |
| L'EUROPE | 25 |
| L'Union européenne | 25 |
| Autres partenaires européens | 26 |
| AUTRES MARCHÉS CLÉS | 27 |
| L'Australie et la Nouvelle-Zélande | 27 |
| La Russie | 27 |
| Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord | 28 |
| Commerce international et développement | 29 |
| CONCLUSION | 30 |

Le Canada est un modèle de réussite économique à l'échelle mondiale. Il possède un immense territoire et d'abondantes ressources naturelles. La taille relativement modeste de notre marché a amené nos entreprises à se tourner vers l'extérieur et à se lancer à la quête de marchés, de technologies et d'investissements partout dans le monde. Nous avons une frontière terrestre commune avec l'économie la plus riche et la plus dynamique sur terre et pouvons compter sur d'excellentes liaisons maritimes et aériennes avec l'Europe et la région de l'Asie-Pacifique. Nous avons pu puiser à même le talent et les idées des populations du monde entier, et nos concitoyens ont tissé des liens dans toutes les parties du monde.

Nous avons rétabli notre souveraineté financière. Nous sommes à l'avant-garde dans le monde sur le plan de l'innovation, ayant investi audacieusement en R-D, dans la formation de nos gens et dans l'aménagement de nos villes. Nos matières premières et nos ressources énergétiques sont convoitées pour alimenter des économies en pleine croissance, notamment asiatiques, ce qui nous permet de nous servir de nos abondantes richesses naturelles et de l'expertise que nous avons acquise en les exploitant.

Notre monde actuel est toutefois en mutation. Tout comme nous l'avons fait dans les années 1990, nous devons nous positionner de façon avantageuse. L'avantage dont nous disposons n'est pas donné : il doit être constamment amélioré de manière à ce que l'environnement dans lequel s'exercent chez nous nos activités commerciales soit sain et à ce que nos stratégies soient propres à nous permettre d'affronter les risques et de tirer profit des occasions qui se présentent à l'étranger.

Dans la nouvelle économie mondiale, les nations, les collectivités et les individus se rapprochent. Les gens, les marchandises, les idées et les capitaux circulent plus librement. La démocratie et la libéralisation des marchés s'étendent dans le monde entier – mais aussi le terrorisme, la criminalité transnationale, et les maladies humaines, végétales et animales transmissibles. Les technologies des transports et des communications nous relient directement à nos semblables partout dans le monde. Cette évolution a modifié l'environnement dans lequel s'effectuent les échanges commerciaux internationaux.

Les entreprises, elles aussi, sont en train de transformer l'économie mondiale, poussées par les exigences des consommateurs du monde entier qui réclament des produits davantage adaptés et à des prix plus abordables. La production est devenue de plus en plus régionale ou mondiale plutôt que nationale ou locale. Les multinationales sont passées des modèles à succursales et de production d'exclusivité mondiale à un modèle d'entreprises tributaires de chaînes mondiales de valeur qui les amènent maintenant à exercer leurs activités de recherche, de développement de produits, de conception et de fabrication et à se procurer du financement et d'autres services là où il leur est le plus rentable de le faire. Les relations d'affaires sont aujourd'hui plus inventives : l'investissement, les ententes de franchisage et d'octroi de licences ou diverses autres formes d'arrangements commerciaux y sont tous pour quelque chose. Nous nous retrouvons donc devant une économie mondiale plus complexe et davantage interconnectée.

La stratégie commerciale du gouvernement repose sur les moteurs internationaux et nationaux de notre prospérité. La principale relation internationale du

LE COMMERCE INTERNATIONAL EST IMPORTANT POUR LE CANADA

Le Canada est la plus ouverte des grandes économies du globe. Nous sommes le cinquième pays importateur et exportateur du monde – nos échanges commerciaux représentent plus de 70 % de notre produit intérieur brut (PIB). Nos exportations sont responsables de près de 40 % de notre économie, et le quart de nos emplois en dépendent. En proportion du PIB, la valeur de l'investissement étranger direct au Canada est la deuxième en importance au sein du G-7, et celle des investissements canadiens à l'étranger s'y classe au troisième rang. Les exportations permettent à nos entreprises de continuer à créer des emplois et de demeurer productives et compétitives en vendant leurs biens et services aussi bien à l'étranger que sur notre marché. Les importations permettent à nos consommateurs d'accéder à un plus vaste choix de produits à meilleur prix et à nos agriculteurs et fabricants de se procurer à l'étranger des intrants et des technologies qui améliorent leur productivité. L'investissement étranger et la libre circulation des personnes dans les deux sens favorisent l'innovation, la croissance commerciale et personnelle et la compétitivité. Le commerce international est l'élément vital de notre économie.

INTRODUCTION

Canada sur le plan économique est celle qu'il entretient avec les États-Unis, laquelle se situe de plus en plus dans un cadre nord-américain. Mais il importe tout autant de créer à l'intérieur du pays les conditions qui viendront soutenir une économie productive et compétitive à l'échelle mondiale qui attirera les talents et les investissements. Toutefois, dans l'économie du XXI^e siècle, les priorités ne s'arrêtent pas là. Le Canada doit se positionner de manière avantageuse auprès de nouvelles puissances économiques telles la Chine, l'Inde et le Brésil, de même qu'auprès des puissances reconnues qui, avec les États-Unis, donnent l'impulsion à l'innovation et aux investissements à l'échelle mondiale – à savoir l'Union européenne et le Japon. Et nous nous devons d'appuyer les initiatives de nos

entreprises sur la scène mondiale, en mettant l'accent sur les liens qui vont dans le sens de notre orientation vers nos marchés prioritaires.

Ce document analyse les enjeux et possibilités que présente pour nous la nouvelle conjoncture économique mondiale et expose aussi bien les grandes stratégies que les mesures ponctuelles à court terme que, dans ce contexte, nous avons entrepris ou nous nous proposons d'appliquer. L'urgence nous impose de faire les bons choix. Les Canadiens doivent se garder de penser qu'ils connaîtront forcément toujours la réussite : le monde est en mutation, et nous ne pouvons nous permettre de demeurer passifs. Nous devons agir maintenant pour assurer notre avenir.

LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Nos rapports économiques avec les États-Unis sont pour notre pays un puissant moteur de croissance économique, mais, complexes et poussés comme ils sont, ils ne se limitent pas, loin de là, à l'aspect financier. Nous avons en commun des éléments essentiels de notre patrimoine et de notre culture, ainsi que des valeurs comme celles de la liberté, de la démocratie et de la primauté du droit; nous partageons un continent et, par voie de conséquence, son environnement et sa sécurité, tout comme d'ailleurs nous partageons les avantages et inconvénients de la mondialisation. Ces rapports ne touchent pas seulement les gouvernements et les entreprises, mais tous les Canadiens. Il s'agit d'un partenariat que nous avons entretenu soigneusement au fil des ans au moyen d'accords officieux et officiels, de liens diplomatiques, d'une coopération en matière militaire et environnementale et de milliers de contacts quotidiens qu'ont eus nos dirigeants politiques et nos fonctionnaires avec leurs homologues étasuniens.

Cultiver une telle relation exige cependant des efforts soutenus et une volonté politique : cette situation n'est pas immuable. Le marché des États-Unis est en constante évolution. Les produits manufacturés en provenance de la Chine et d'autres pays où le coût de fabrication est faible y créent une concurrence féroce. Le bilatéralisme concurrentiel que pratiquent les États-Unis en concluant constamment de nouveaux accords commerciaux de pays à pays érode jusqu'à un certain point l'accès préférentiel au marché étasunien que devait nous procurer l'Accord de libre-échange

nord-américain (ALENA). Nous assistons en outre à un important déplacement de population, de richesse et de pouvoir politique vers le Sud et le Sud-Ouest des États-Unis. Ce sont là autant de mutations auxquelles nous devons réagir et nous adapter.

Pour gérer nos relations commerciales au milieu de tous ces changements et surmonter nos différends et nos crises, le gouvernement canadien continue de se doter de nouveaux outils et d'approches pratiques. Forts des innombrables liens que nous avons tissés au fil des siècles, nous avons créé des institutions et conclu des accords pour nous adapter à l'évolution des circonstances et nécessités. C'est ainsi que nous avons signé l'Accord de libre-échange de 1989, qui nous a menés à l'ALENA en 1994, le Mexique ayant à son tour décidé de se donner une stratégie commerciale nord-américaine. Nous avons mis en marche un programme de travail en vue d'actualiser et d'améliorer sans cesse cet accord pour le plus grand bien de l'économie de tout le continent. Les attentats terroristes du 11 septembre 2001 ont introduit un élément nouveau et menaçant dans l'équation, auquel nous avons répondu par notre Déclaration de décembre 2001 sur la frontière intelligente. Les obstacles qui empêchent actuellement l'application des dispositions de l'ALENA d'une manière effective dans des secteurs comme celui du bois d'œuvre, de même que l'émergence de préoccupations qui, bien qu'elles mettent en cause nos intérêts communs, ne sont pas expressément abordés dans cet accord, ont amené le gouvernement canadien à concevoir, ces six derniers mois, de nouveaux mécanismes de gestion de nos relations avec les États-Unis et le Mexique : signature

LA PLUS IMPORTANTE RELATION COMMERCIALE DE L'HISTOIRE

- Le Canada et les États-Unis échangent quotidiennement pour quelque 1,8 milliard de dollars de biens et services, soit bien plus de 1 million de dollars la minute.
- Toutes les deux secondes, un camion traverse notre frontière commune.
- Chaque jour, en moyenne, 300 000 personnes franchissent la frontière entre le Canada et les États-Unis.
- Les États-Unis sont notre principale source d'investissement étranger direct (plus de 65 % du total).
- Les États-Unis sont la principale destination de l'investissement canadien direct à l'étranger (plus de 43 % du total).
- Le gouvernement canadien aide annuellement plus de 16 000 entreprises sur le marché étasunien, en grande majorité des petites et moyennes entreprises.

L'AMÉRIQUE DU NORD

d'ententes bilatérales de partenariat avec chacun d'eux à propos de questions comme la coopération en matière de réglementation, et (avec les États-Unis) intervention au niveau politique dans le but de résoudre nos différends, puis, en mars 2005, conclusion du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Il s'agit de la plus récente d'une série de mesures destinées à adapter et à améliorer notre façon de gérer notre espace géographique et économique commun en tenant compte des nouveaux besoins qui surgissent.

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

La rationalisation des opérations transfrontalières entre entreprises canadiennes et étasuniennes s'est effectuée d'abord au niveau de certains secteurs, ceux de la défense et de l'automobile, et ensuite dans l'ensemble de l'économie avec la signature de l'Accord de libre-échange de 1989. Puis, l'ALENA de 1994 est venu définir le cadre fondamental de nos rapports commerciaux avec les États-Unis et le Mexique en l'appuyant sur des règles. Cet accord nous donne un accès préférentiel à la fois au marché du Mexique et des États-Unis et établit des règles concernant le règlement des différends entre les trois pays partenaires de l'ALENA.

L'ALENA a eu pour effet de rapprocher nos trois économies nord-américaines. Depuis sa signature, les échanges entre le Canada et les États-Unis se sont accrus considérablement. L'un des effets les plus marquants qu'ait connus l'ALENA au cours de la dernière décennie a été de modifier substantiellement nos relations avec le Mexique : ce pays occupe désormais

la sixième place parmi nos marchés d'exportation, et nous sommes pour ce pays le second marché d'exportation. (En 1990, le Mexique occupait le seizième rang parmi nos marchés d'exportation, et le Canada était pour le Mexique le septième marché en importance.)

La Commission de l'ALENA, ses 32 groupes de travail officiels, ses divers groupes informels et les réunions tripartites des dirigeants et ministres des trois pays partenaires visent tous à assurer l'efficacité à long terme de l'ALENA comme instrument de gestion des échanges commerciaux en Amérique du Nord et d'amélioration de la compétitivité de l'économie continentale. Dans son ensemble, l'Accord est un grand succès, mais, dans certains domaines, il nous faudra déployer des efforts particuliers pour opérer les réformes qui s'imposent et faire en sorte que les problèmes qui se posent se règlent rapidement.

NÉCESSITÉ DE GARDER LA FRONTIÈRE OUVERTE AU COMMERCE

On ne saurait imaginer exemple plus dramatique d'un nouveau besoin que celui des attentats terroristes perpétrés à New York et Washington le 11 septembre 2001. Moins de trois mois après cette tragédie, le Canada et les États-Unis signaient une Déclaration commune sur la frontière intelligente, accompagnée d'un plan d'action en 30 points, lequel fait régulièrement l'objet d'une révision. Ce à quoi tiennent d'abord et avant tout les entreprises canadiennes, ainsi que les entreprises étrangères qui se servent du Canada comme porte d'entrée vers le reste de l'Amérique du Nord, c'est que

LE POINT SUR LA FRONTIÈRE INTELLIGENTE

Le dernier rapport d'étape sur cette question, publié en décembre 2004, faisait état de progrès importants réalisés par nos deux pays sur une grande variété de plans. Ainsi, on y a noté des progrès dans la mise en œuvre des projets pilotes de prédouanement terrestre au pont Peace, qui relie Buffalo à Fort Erie, ainsi qu'à un autre poste frontière, dans la mise en place, grâce aux États-Unis, de services de précontrôle à l'aéroport international de Halifax, et dans l'application du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) à sept nouveaux points de passage transfrontalier à haute densité de circulation de marchandises. Le Canada et les États-Unis ont également décidé d'élargir la portée du programme NEXUS, qui ne visait initialement que les voyageurs à faible risque qui franchissent fréquemment la frontière terrestre, pour l'appliquer également aux voyageurs qui se présentent aux frontières par voie maritime ou aérienne. Les deux gouvernements ont en outre entrepris de réduire d'un autre 25 % au cours de 2005 les délais au point de passage vital entre Windsor et Detroit.

la frontière demeure ouverte à la poursuite de l'activité commerciale. Un climat d'insécurité à la frontière risquerait de nuire à la circulation des marchandises et de décourager l'investissement au Canada, car les investisseurs ont naturellement tendance à rechercher l'endroit le plus sûr et comportant le moins de risques et d'inefficacités pour exercer leurs activités commerciales.

La Déclaration sur la frontière intelligente est le résultat des efforts que nous avons déployés conjointement avec les États-Unis dans le but d'accroître la sécurité de notre frontière commune tout en la maintenant ouverte à la circulation légitime des marchandises, des personnes et des idées, mais fermée au terrorisme. Nous entendons continuer de collaborer étroitement avec les États-Unis pour faire en sorte que nos procédures frontalières protègent efficacement nos deux pays. D'ailleurs, les 600 millions de dollars que le gouvernement fédéral affecte au Fonds sur l'infrastructure frontalière montrent que nous sommes vraiment déterminés à assurer la fluidité de la frontière.

LE NOUVEAU PARTENARIAT CANADA-ÉTATS-UNIS ET LE COMMERCE INTERNATIONAL

Le nouveau contexte en matière de sécurité est venu ralentir notre élan dans la poursuite des objectifs du programme de travail de l'ALENA qui devait nous mener à un resserrement de nos liens et à une meilleure performance de notre économie continentale. L'évolution de l'économie mondiale nous a toutefois clairement fait comprendre que les impératifs de

sécurité et de prospérité sont complémentaires. C'est pour cette raison que, le 30 novembre 2004, le premier ministre du Canada et le président Bush ont fait l'annonce d'un projet de Nouveau partenariat ayant pour objet de nous amener à conjuguer nos efforts pour assurer la sécurité et la prospérité ainsi que la sauvegarde de la qualité de vie des populations de nos deux pays et à nous attaquer à des questions d'intérêt mutuel d'une portée allant au-delà des limites de l'Amérique du Nord.

Un des principaux buts de ce Nouveau partenariat est d'élargir notre horizon économique commun en rendant nos entreprises plus compétitives sur le marché mondial et de nous adapter à la nouvelle économie mondiale. C'est un objectif ancré dans l'intégration de plus en plus poussée de nombreux secteurs d'activité économique en Amérique du Nord, par exemple ceux de l'automobile, de l'acier, et de l'énergie. Les chaînes régionales nord-américaines de valeur sont en pleine expansion. À mesure que les réseaux commerciaux s'étendent de par le monde, la compétitivité mondiale des entreprises canadiennes, étasuniennes et mexicaines devient de plus en plus tributaire de la capacité concurrentielle et de l'efficacité de l'économie nord-américaine dans son ensemble.

Ce nouveau contexte nous oblige désormais à redoubler d'efforts pour faire en sorte que nos économies fonctionnent en harmonie. Les discordances entre nos régimes réglementaires peuvent nous détourner de notre but premier qui est de rendre plus compétitive l'économie de la zone de l'ALENA, surtout là où nous partageons les mêmes objectifs réglementaires. Par exemple, la

LE NOUVEAU PARTENARIAT CANADA-ÉTATS-UNIS

Le 30 novembre 2004, le premier ministre Martin et le président Bush ont annoncé un plan d'action en vue d'accroître la prospérité, la sécurité et la qualité de vie de la population canadienne et étasunienne. Ils ont exprimé leur intention de faire en sorte que nos deux pays :

- accroissent leur potentiel économique en rendant les entreprises nord-américaines plus compétitives sur les marchés mondiaux;
- redoublent leurs efforts pour donner suite à la Déclaration sur la frontière intelligente afin d'assurer la circulation en toute sécurité des personnes et des biens en Amérique du Nord;
- coordonnent mieux leurs efforts sur les fronts de la protection de l'environnement et de la lutte contre les maladies infectieuses, la criminalité et le trafic des personnes et des drogues.

L'AMÉRIQUE DU NORD

fermeture de la frontière aux produits bovins canadiens en raison d'incidents isolés relatifs à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) ou « maladie de la vache folle » illustre les conséquences négatives que peut avoir un « protectionnisme réglementaire » non intentionnel dans des secteurs intégrés. Une collaboration plus étroite en matière de réglementation aidera nos pays à régler de façon mieux coordonnée des problèmes, comme celui de l'ESB, qui, en raison d'écarts entre nos réglementations, peuvent bloquer l'accès au marché, causer de la souffrance, et peut-être même perturber en permanence des secteurs intégrés.

Dans cette perspective, le premier ministre Martin et le président Bush ont convenu d'intensifier leurs efforts pour en arriver le plus tôt possible à assouplir les règles d'origine – des formalités douanières qui limitent les avantages liés à la franchise de droits et qui imposent une paperasserie pouvant augmenter sensiblement les coûts des entreprises – et d'essayer de s'engager dans une démarche conjointe en faveur des partenariats, des normes consensuelles et d'une réglementation intelligente comme moyens de favoriser une efficacité et une compétitivité accrues tout en améliorant la santé et la sécurité des personnes.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Sous-jacent au lancement du Nouveau partenariat, il y avait la nécessité de trouver des moyens plus efficaces de régler nos différends. Les groupes de travail de l'ALENA sont des tribunes apolitiques qui permettent aux porte-parole des pays participants de discuter en

toute transparence de points litigieux et de tenter de nous épargner des conflits. Les dispositions de l'ALENA portant sur le règlement des différends se sont généralement révélées efficaces. Plus de 95 % des échanges entre le Canada et les États-Unis s'effectuent sans contestation. Cependant, dans une relation aussi complexe que la nôtre avec les États-Unis, il n'y a pas lieu de s'étonner qu'il survienne des désaccords de temps à autre, et l'on constate que les cadres institutionnels qui seraient censés permettre de les régler – l'OMC et l'ALENA – n'y sont pas toujours parvenus.

De fait, nous sommes actuellement aux prises avec certains problèmes majeurs. D'importants secteurs d'activité canadiens, notamment ceux du bois d'œuvre résineux, du blé et des porcins sur pied, par exemple, ont fait l'objet de contestations répétées en vertu des lois commerciales des États-Unis. L'ALENA n'est pas parvenu à les protéger contre ce type de mesures. Il ne peut toutefois permettre de trouver de solutions nord-américaines aux problèmes commerciaux si les décisions prises en vertu de ses dispositions peuvent être renversées par des parties qui défendent des intérêts particuliers. Nous rappelons toujours à nos partenaires commerciaux que les trois pays signataires de l'ALENA ont intérêt à veiller à ce que les décisions des groupes spéciaux soient respectées et mises en œuvre comme il convient. Si ces différends persistants sont dévastateurs pour nos secteurs concernés, ils sont également préjudiciables aux États-Unis : par exemple, les droits que ceux-ci imposent sur notre bois d'œuvre résineux augmentent considérablement le coût des maisons neuves dans ce pays.

BOIS D'ŒUVRE RÉSINEUX

Depuis 1982, l'industrie américaine du bois d'œuvre a formulé à maintes reprises des requêtes contre les importations de bois d'œuvre résineux canadien, alléguant que certaines pratiques canadiennes en matière de gestion forestière reviennent à subventionner d'une manière déloyale les producteurs canadiens. Par deux fois, le Canada et les États-Unis ont signé des ententes dans le but d'aplanir les difficultés : un protocole d'entente en 1986 et l'Accord sur le bois d'œuvre résineux en 1996. À l'expiration de chacune de ces ententes, les États-Unis ont imposé des droits compensateurs et antidumping sur les importations de bois d'œuvre canadien. Les groupes spéciaux établis en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, de l'ALENA et de l'OMC ont tous statué contre l'imposition de mesures commerciales par les États-Unis – et les États-Unis persistent dans leur refus de se conformer à ces décisions.

Au début de 2005, le Canada s'est adressé à l'OMC pour obtenir l'autorisation d'exercer des représailles contre les États-Unis dans deux requêtes distinctes portant respectivement sur l'allégation de subvention et sur la menace de préjudice; cette autorisation ne lui sera accordée que si les États-Unis ne se conforment pas aux décisions de l'OMC.

APPUI AUX EXPORTATEURS NON TRADITIONNELS

Il existe plusieurs programmes qui sont spécialement conçus pour aider les entreprises canadiennes non traditionnelles – particulièrement celles dirigées par des femmes ou des Autochtones – à réussir. Le Groupe de travail sur les femmes entrepreneures, qui a été mis sur pied à la demande du premier ministre, a souligné la nécessité de mettre en place des mécanismes novateurs pour soutenir et encourager les femmes exportatrices. Le réseau des Centres de services pour femmes entrepreneures donne des conseils et un soutien pratiques et ciblés aux femmes entrepreneures pour les aider à explorer leur potentiel d'exportation.

Former des exportateurs autochtones est un important élément de nos efforts pangouvernementaux de promotion des échanges commerciaux. Le Comité de développement du commerce autochtone international s'inspire du modèle d'Équipe Canada pour répondre concrètement aux besoins des entrepreneurs autochtones en matière de promotion commerciale et les aider à surmonter les obstacles qu'ils rencontrent.

Les entreprises autochtones sont celles dont le nombre augmente le plus rapidement, et beaucoup de sociétés canadiennes ont développé des marchés dans des régions du monde où vivent d'importantes populations autochtones, comme l'Amérique du Sud.

Nous demeurons également très préoccupés de ce que les États-Unis n'aient pas respecté leur obligation d'abroger ce qu'on a appelé l'amendement Byrd, qui permet la distribution des droits antidumping et compensateurs aux producteurs étasuniens dans les secteurs touchés, subventionnant ainsi nos concurrents et décourageant le règlement des litiges. En 2003, cette loi a pourtant été déclarée incompatible avec les règles de l'OMC, qui a autorisé le Canada et sept autres pays membres de l'OMC à user de rétorsion. Le 31 mars 2005, le gouvernement canadien a annoncé qu'il exercerait son droit de représailles à compter du 1^{er} mai 2005 en imposant une surtaxe de 15 % sur certaines importations en provenance des États-Unis.

Le premier ministre Martin et le président Bush se sont engagés à examiner des moyens de rendre plus fermes et plus définitives les décisions des groupes spéciaux de l'ALENA et, partant, de régler les différends plus rondement. Au niveau institutionnel, nous demandons le renforcement de la capacité des instances de l'ALENA à aider les gouvernements à régler leurs différends. Le Canada est préoccupé de ce que le Secrétariat conjoint de l'ALENA, qui a pour responsabilité, entre autres, d'administrer les dispositions relatives au règlement des différends, soit délaissé par le gouvernement des États-Unis.

AIDER LES ENTREPRISES CANADIENNES À RÉUSSIR

Le cadre institutionnel pour l'exécution de nos échanges commerciaux – qu'il s'agisse de l'ALENA ou de l'Accord sur la frontière intelligente – est destiné à procurer aux entreprises nord-américaines un cadre habilitant et sûr, mais il y a plus à faire pour que les entreprises canadiennes puissent profiter pleinement de ces possibilités. Nous devons par conséquent nous efforcer davantage d'aider nos exportateurs en leur offrant des activités de promotion commerciale et en défendant leurs intérêts. Le marché des États-Unis est souvent celui auquel s'attaquent d'abord les nouveaux exportateurs, et, s'ils y ont du succès et y sont compétitifs, ils seraient censés pouvoir en faire tout autant ailleurs. Nous travaillerons afin que les PME – particulièrement les entreprises autochtones et celles dirigées par des femmes ou de jeunes entrepreneurs – intègrent le marché des États-Unis. Nous encouragerons en outre les exportateurs canadiens qui ont eu du succès sur le marché des États-Unis à s'attaquer à d'autres marchés internationaux.

REPRÉSENTATION ACCRUE AUX ÉTATS-UNIS

L'Initiative de représentation accrue du Canada découle d'une alliance entre sept ministères fédéraux qui se sont concertés pour renforcer la représentation du Canada aux États-Unis et pour y accroître les occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes. En conséquence, le Canada a maintenant :

- sept nouveaux consulats : Anchorage, Houston, Philadelphie, Phoenix, San Diego, Raleigh–Durham et Denver;
- deux bureaux commerciaux avec services accrus : Miami et San Francisco;
- huit nouveaux représentants : Portland (Maine), Pittsburgh, Nouvelle-Orléans, Memphis, Omaha, Cleveland, Portland (Oregon) et Richmond.

PROMOUVOIR LE CANADA AUX ÉTATS-UNIS

C'est lorsque chacun des partenaires peut s'exprimer et faire valoir ses intérêts que les institutions et les partenariats fonctionnent le mieux. Les problèmes qu'a éprouvés le gouvernement à obtenir d'être entendu en toute impartialité l'ont amené à réagir récemment par la mise en œuvre de deux mesures. Premièrement, en collaboration avec les provinces, les territoires et les parlementaires, nous avons créé un secrétariat à l'ambassade du Canada à Washington afin de nous assurer que les guides d'opinion et les décideurs étasuniens ont bien saisi la nature intégrée de l'économie nord-américaine et sont à même d'envisager dans une perspective plus large certaines questions régionales ou sectorielles.

Deuxièmement, dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue, nous avons étendu notre présence commerciale et consulaire afin de nous assurer que notre message atteindra toutes les régions des États-Unis. Le Canada compte désormais 23 bureaux aux États-Unis, contre 16 auparavant; ces bureaux sont essentiels pour obtenir des renseignements commerciaux de première main et de l'information sur les marchés; ils viennent compléter fort utilement les efforts que nous déployons déjà pour attirer et augmenter l'investissement en provenance des États-Unis et pour favoriser la formation de partenariats technologiques entre entreprises canadiennes et étasuniennes. Nous nous proposons aussi d'encourager l'investissement dans une perspective davantage sectorielle basée sur la coopération entre les différents ministères et organismes fédéraux.

NOS RELATIONS COMMERCIALES AVEC LE MEXIQUE

L'ALENA a contribué à accroître l'importance du Mexique pour le Canada. Le Canada et le Mexique ne se considèrent plus l'un et l'autre comme le voisin de son voisin étasunien, mais comme deux pays ayant des liens commerciaux et interpersonnels de plus en plus étroits. Grâce à l'ALENA, le Mexique est devenu un acteur dynamique et à part entière de l'économie nord-américaine. Le Mexique et le Canada sont l'un pour l'autre parmi leurs plus importants partenaires commerciaux, et, comme investisseurs étrangers au Mexique, les Canadiens se classent au quatrième rang. Pour une entreprise canadienne qui fait déjà des affaires dans les États du Sud des États-Unis, il apparaîtra tout à fait logique, comme étape suivante, d'aller traiter avec des entreprises mexicaines, étant donné que le Mexique s'intègre rapidement dans les chaînes de valeurs traversant ces États. D'ailleurs, le Mexique a jusqu'à maintenant scellé, à un rythme impressionnant, des accords de libre-échange avec d'autres pays et, une fois qu'il aura mené à terme ses négociations avec le Japon, il sera le seul pays au monde à être partie à des accords de libre-échange à la fois avec le Canada, les États-Unis, l'UE et le Japon. Il a par ailleurs pu répondre à ses besoins intérieurs et profiter des débouchés qui s'offraient sur les marchés étrangers grâce aux investissements qu'il a effectués pour le développement accéléré de son infrastructure matérielle, énergétique, financière et des communications.

Ces développements ont amené le gouvernement à élaborer un plan de renforcement de notre relation bilatérale en vue de compléter les efforts trilatéraux que

LE PARTENARIAT CANADA-MEXIQUE

Ce partenariat a été inauguré en octobre 2004 pour accroître les possibilités de nos deux pays en matière de développement économique et d'investissement et déterminer dans quels domaines ils auraient avantage à coopérer. Il vise à :

- resserrer et mettre à profit nos liens commerciaux, politiques et sociaux existants et encourager dans l'avenir l'établissement de relations étroites entre hautes personnalités des secteurs public et privé de nos deux pays;
- mettre sur pied un réseau de hauts dirigeants d'entreprises de premier plan qui s'emploiera à promouvoir l'accroissement des échanges entre nos deux pays en matière de commerce et d'investissement;
- déterminer les entraves au flux des investissements et du commerce entre nos deux pays et formuler des recommandations pour les éliminer;
- améliorer et augmenter la coopération bilatérale entre institutions et agences canadiennes et mexicaines avec comme objectif prioritaire l'atteinte de résultats tangibles;
- promouvoir les contacts individuels entre représentants canadiens et mexicains des milieux culturel, universitaire et de la recherche;
- relever, dans une perspective nord-américaine, les défis que pose la concurrence sur le marché mondial.

nous déployons dans le cadre de l'ALENA. Le 25 octobre 2004, le premier ministre Martin et le président Vicente Fox ont procédé à l'inauguration du Partenariat Canada-Mexique. Ce forum public-privé de haut niveau s'emploiera à renforcer la collaboration économique et politique entre nos deux pays et à favoriser la discussion entre hauts dirigeants de leurs secteurs privé et public. Le Partenariat Canada-Mexique permettra d'établir des réseaux stratégiques qui aideront nos milieux d'affaires et nos gouvernements à se montrer plus habiles à relever les défis que posent le maintien de notre vitalité économique et l'amélioration de notre compétitivité, de notre sécurité et de notre prospérité communes.

LE PARTENARIAT NORD-AMÉRICAIN POUR LA SÉCURITÉ ET LA PROSPÉRITÉ

La troisième et la plus récente mesure à avoir été initiée par notre gouvernement dans le cadre de cette stratégie visant le renouvellement de la trame de nos relations continentales a obtenu l'adhésion des dirigeants des États membres de l'ALENA lors de leur rencontre de mars 2005, où ils ont établi le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Le volet sécurité reposera sur une démarche conjointe destinée à

protéger l'Amérique du Nord contre les menaces venant de l'extérieur, à prévenir les menaces à l'intérieur même de l'Amérique du Nord ou y réagir, et à rationaliser les procédures frontalières afin d'assurer le passage de nos frontières communes en toute sécurité et fluidité lorsque celui-ci est légitime et ne présente pas de risque apparent. Par ailleurs, la réalisation du volet prospérité reposera sur un certain nombre de mesures concrètes découlant du Nouveau partenariat Canada-États-Unis et du Partenariat Canada-Mexique. Ce partenariat vise à accroître la compétitivité de l'économie nord-américaine et à améliorer la qualité de vie de nos populations. À cette fin, nous prendrons les mesures suivantes :

- stimuler la productivité par la coopération en matière de réglementation pour favoriser la croissance, et maintenir l'application de normes élevées en matière de santé et de sécurité;
- encourager la collaboration dans les secteurs de l'énergie, des transports, des services financiers, de la technologie, etc. afin de faciliter la conduite des affaires;
- réduire le coût des échanges commerciaux en assurant la fluidité de la circulation des marchandises et des personnes;

L'AMÉRIQUE DU NORD

- mieux gérer notre environnement, faire en sorte que l'offre alimentaire soit plus sûre et plus fiable tout en facilitant le commerce agricole, et protéger nos populations contre la maladie.

Le gouvernement :

- travaillera, dans le cadre de ces accords de partenariat, à la compatibilité de la réglementation en Amérique du Nord – par exemple en ce qui concerne la reconnaissance mutuelle des compétences professionnelles et des diplômes, l'élimination de lourdeurs administratives (par ex., exigences d'essais superflus tout en maintenant des normes élevées en matière de santé et de sécurité) – et essaiera résolument de réduire les coûts liés à l'application des règles d'origine aux marchandises échangées entre partenaires de l'ALENA;
- collaborera avec les plus hautes instances du gouvernement des États-Unis pour faire en sorte que le règlement des différends se déroule de manière efficace en Amérique du Nord;
- coopérera avec nos partenaires aux paliers national, provincial/état et municipal afin d'améliorer l'infrastructure frontalière, particulièrement dans le corridor Detroit-Windsor;
- de concert avec les milieux intéressés et les représentants canadiens, élargira et intensifiera nos efforts quant à la défense de nos intérêts en matière de commerce et d'investissement aux États-Unis en vue de forger des alliances, d'exercer une influence auprès des décideurs et de faire valoir les positions canadiennes sur les questions touchant le commerce, l'investissement et la compétitivité.

ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR

La compétitivité et la prospérité de l'économie canadienne sont aujourd'hui de plus en plus façonnées par le marché mondial. Notre performance ici même et, de plus en plus, notre succès à l'étranger sont interdépendants. La productivité et la compétitivité sur le marché international sont deux réalités en corrélation qui se renforcent mutuellement. Ce qui rend une économie productive a aussi pour effet de la rendre plus concurrentielle. Les économies productives attirent également plus d'investissement étranger et favorisent l'implantation d'entreprises innovatrices, mondialement concurrentielles, aux stratégies souples et d'avant-garde.

ATTIRER LE TALENT ET L'INVESTISSEMENT AU CANADA

Le nouveau marché international met en scène des entreprises qui sillonnent le monde en quête de gains d'efficacité, d'économies de coûts et d'avantages concurrentiels, mais aussi des États qui rivalisent entre eux pour attirer cette activité commerciale. Le Canada se classe assez bien en ce qui a trait aux facteurs d'ordre général qui influent sur le choix du pays où implanter une entreprise : qualité des systèmes d'éducation et de santé, environnement salubre avec des espaces verts en abondance, richesse et diversité culturelles, collectivités dynamiques. Nous sommes également concurrentiels au

regard de nombreux facteurs ayant expressément trait au climat d'affaires : infrastructure financière et physique adéquate, universités et centres de recherche jouissant d'une excellente réputation, gestion financière éclairée, contrôles réglementaires intelligents, main-d'œuvre compétente et réserve de professionnels qualifiés disponibles. Parmi les grandes économies dans le monde, la nôtre est l'une des plus ouvertes au commerce et à l'investissement entrant et sortant. Nous bénéficions grandement de la croissance de l'investissement bilatéral. En effet, les entreprises sous contrôle étranger établies au Canada sont maintenant responsables de 45 % des exportations et de 30 % du total des revenus d'entreprise.

Notre compétitivité sur ces fronts ne peut toutefois être tenue pour acquise : les investisseurs, étrangers comme canadiens, réexaminent constamment leurs options. C'est donc dire que, lorsque nous parvenons moins à attirer ce genre d'investissements, comme ce fut le cas ces dernières années, le bien-être des Canadiens ne peut qu'en souffrir. Cette tendance doit être inversée. Il nous faut améliorer continuellement notre climat d'affaires et d'investissement pour attirer et retenir tous les types d'investissement, et cela suppose que nous soyons conscients des critères en fonction desquels les décisions seront prises, que nous misions sur nos forces et que nous remédiions aux faiblesses qu'on nous attribue.

LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE CANADIENNE : RENFORCER LA PRODUCTIVITÉ ET LA COMPÉTITIVITÉ

- Investir dans nos gens : développement de compétences;
- Investir dans l'infrastructure : énergie, communications, transports, mesures sociales (ex. : système de santé);
- Appliquer des politiques financières saines : gestion de la dette, du fardeau fiscal des particuliers et des entreprises;
- Renforcer notre capacité entrepreneuriale afin de faire naître et appliquer de nouvelles idées : passer de l'innovation à la commercialisation;
- Gouverner intelligemment : réglementation intelligente et simplification de la conduite des affaires;
- Favoriser le développement régional et sectoriel : compétences, infrastructures, soutien sectoriel;
- Promouvoir le commerce et l'investissement : climat économique sain, accès stable aux marchés étrangers, aux intrants et aux technologies; assurer aux consommateurs un choix plus vaste de produits de meilleure qualité à des prix concurrentiels;
- Renforcer l'union économique intérieure.

ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR

Le gouvernement ne peut pas et ne prétend pas s'adresser à toutes les variables clés auxquelles s'affrontent les milieux d'affaires de nos jours. Les entreprises disposent de diverses stratégies, certaines plus efficaces que d'autres, pour parer à ces variables qui sont imprévisibles et sont en mutation constante, comme par exemple les taux de change et les prix énergétiques. Les sociétés peuvent faire appel à une variété d'instruments financiers pour se protéger, à court terme, contre le risque de mouvements défavorables dans les taux de change. À plus long terme, les entreprises mondialisées flexibles s'adaptent aux changements qui perdurent selon les circonstances. De toute évidence, les périodes où le dollar est « bas » donnent aux entreprises un atout dont elles peuvent se servir afin d'augmenter leur part de marché à l'étranger. Lorsque le dollar est « élevé », par contre, le coût des investissements à l'étranger (p. ex. pour assurer l'accès aux ressources naturelles ou aux marchés) est réduit, favorisant du même fait le renouvellement des installations et du matériel industriels par le biais d'importations de machinerie, d'équipement et de technologie renforçant la productivité. Les milieux d'affaires canadiens se sont montrés remarquablement élastiques en s'adaptant à ces mouvements dans les variables externes par le passé, et il y a tout lieu de croire qu'ils le resteront à l'avenir.

Nous sommes derrière les autres pays du G-7 et l'Australie sur le plan de la main-d'œuvre hautement qualifiée (scientifiques, technologues et techniciens). Le Canada occupe le 12^e rang parmi les pays de l'OCDE pour ce qui est de son rapport dépenses de R-D/PIB, et il y a lieu de s'inquiéter du fait que notre pays ne réussit pas très bien à mettre sur le marché de nouvelles technologies. Les entreprises étrangères étant responsables d'un tiers des dépenses de R-D. dans le secteur privé au Canada, le recul des investissements menace d'affaiblir encore davantage notre performance. Ces tendances pourraient compromettre notre prospérité future.

La stratégie du gouvernement en matière de commerce international est donc de faire du Canada une destination plus intéressante pour l'investissement par des gestes concrets tels que :

- *Réglementation intelligente* – Dans le monde d'aujourd'hui, la réglementation est un avantage concurrentiel appréciable et un important

instrument dans la poursuite de nos objectifs sociaux, environnementaux et économiques; le document intitulé *La réglementation intelligente : Rapport sur les initiatives et les projets*, publié en mars 2005, expose comment le gouvernement entend s'y prendre pour atteindre ces objectifs, donner suite aux recommandations du Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente et, en intériorisant une perspective globale, éliminer les différences qui ne sont pas nécessaires.

- *Investir dans nos gens* – Le gouvernement aidera les travailleurs à améliorer leurs compétences en participant à des programmes d'apprentissage permanent et de perfectionnement ciblés pour faire en sorte qu'ils aient les compétences requises pour répondre aux besoins d'entreprises concurrentielles à l'échelle mondiale et pour offrir des solutions de rechange aux collectivités et aux individus qui ont à subir les effets du changement économique; nous encouragerons l'internationalisation de l'enseignement en favorisant l'établissement de réseaux pédagogiques entre nos universités et collèges et des partenaires internationaux ainsi que par des programmes d'échanges d'étudiants afin de consolider nos atouts sur les plans éducatif et culturel.
- *Habiller les nouveaux Canadiens* – Afin d'accroître l'attrait du Canada pour les immigrants hautement qualifiés, le gouvernement facilitera leur intégration par l'adoption de nouvelles procédures d'admission, par la reconnaissance des diplômes et par la création à leur intention de programmes de formation et de soutien.
- *Innovation* – Le gouvernement renforcera notre capacité d'innovation en assurant aux entreprises novatrices l'accès au financement dès la première phase de leur développement et en appuyant vigoureusement la recherche universitaire et la commercialisation de nouvelles technologies par les entreprises et les institutions de recherche canadiennes; il encouragera la formation de partenariats internationaux en sciences et technologie entre des entreprises et institutions de recherche canadiennes et leurs pendants d'autres pays, en particulier de la Chine et de l'Inde, où les interventions du premier ministre lors de ses déplacements en janvier ont ouvert la porte à une expansion significative de ces contacts.

OFFRIR AUX ENTREPRISES CANADIENNES LES SERVICES DONT ELLES ONT BESOIN

Les PME canadiennes sont d'importants acteurs sur la scène commerciale internationale; elles sont présentes dans tous les pays. Si notre Service des délégués commerciaux offre son aide à toutes les entreprises canadiennes, il lui arrive souvent de jouer un rôle particulièrement crucial auprès de PME en leur fournissant des renseignements sur le marché en question, des listes de contacts et des services de dépannage. Le Service des délégués commerciaux a aussi pour responsabilité de rechercher des possibilités d'exportation, des options de financement et des occasions d'investissement, ainsi que de favoriser l'établissement de relations d'affaires et la conclusion d'ententes internationales. Son travail est complété par celui d'autres organismes fédéraux, dont Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne. Les missions commerciales viennent en complément, ainsi que la poursuite ciblée des occasions d'affaires importantes, lesquelles font habituellement l'objet de soumissions faites par de grandes entreprises, qui, de leur côté, peuvent compter sur une panoplie de petites entreprises qui participent à leurs chaînes de valeur.

Dans l'économie mondiale, les relations commerciales englobent bien davantage que les exportations et les importations. Les entreprises peuvent avoir accès à l'étranger à de la technologie, à de l'expertise, à des ressources, à des intrants ou encore à des réseaux de distribution au moyen d'ententes de franchise ou d'octroi de licence, d'alliances stratégiques, d'échanges de personnel ou de contrats de gestion. Elles peuvent également préférer investir à l'étranger, soit pour y ériger de nouvelles installations, y acquérir un accès à des ressources ou à des canaux de distribution, ou y cimenter des alliances. En réalité, dans certains domaines, il s'agit là d'un élément capital des stratégies d'entreprise : l'exercice d'activités commerciales à l'étranger peut parfois n'être possible qu'en y établissant une succursale ou une filiale, surtout là où il existe des contrôles nationaux rigoureux (par ex., dans le domaine bancaire ou de l'assurance, des secteurs où les entreprises canadiennes sont présentes dans le monde entier), ou encore des obstacles réglementaires ou tarifaires qui font des échanges commerciaux internationaux un moyen non rentable de servir le marché. C'est dire l'importance de l'investissement international dans bien des cas pour assurer la croissance et la rentabilité à long terme d'une entreprise.

L'économie canadienne profite également de l'investissement canadien direct à l'étranger. Cette

AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

- Le Service des délégués commerciaux du Canada offre aux futurs et actuels exportateurs et investisseurs canadiens à l'étranger une vaste gamme de services de soutien direct et de renseignements sur les marchés locaux, et ce, en personne au Canada comme aux quatre coins du monde, ainsi que sur Internet.
- Certains programmes ont pour but de seconder les services offerts aux nouveaux exportateurs par les associations d'entreprise, ou encore de renseigner les entrepreneurs désireux de se lancer dans l'exportation (p. ex., Nouveaux exportateurs aux États frontaliers).
- Le Programme de coopération industrielle de l'ACDI, Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne offrent des services spécialisés tels que l'appui financier aux études de faisabilité et de viabilité, l'assurance-crédit et assurance-risques politiques, mesures d'appui au cautionnement et garanties, prêts directs aux acheteurs, ainsi que des services d'appui à la passation de contrats d'exportation.
- Notre participation à des foires commerciales internationales et la réalisation de missions de haut niveau, comme celles qu'ont dirigées récemment en Chine, en Inde, au Brésil et au Moyen-Orient le premier ministre, le ministre du Commerce international et son secrétaire parlementaire, sont des réalisations auxquelles des entrepreneurs canadiens prennent une part active et qui permettent à ceux-ci de renforcer leurs relations et réseaux à l'étranger et d'y conclure des marchés.

ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR

PRINCIPAUX PARTENAIRES DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

Toutes les données sont en milliards de dollars canadiens

| | Exportations vers | Importations en prov. de | ICDE* | IED** |
|-----------------|-------------------|--------------------------|--------------|--------------|
| É.-U. | 348,2 | 208,9 | 164,9 | 228,4 |
| Japon | 8,5 | 13,4 | 9,1 | 9,7 |
| R.-U. | 7,6 | 9,6 | 40,7 | 27,1 |
| Chine (sauf HK) | 6,6 | 24,1 | 0,5 | 0,4 |
| Mexique | 3,0 | 13,4 | 2,8 | 0,1 |
| Allemagne | 2,7 | 9,4 | 7,8 | 7,3 |
| France | 2,4 | 5,3 | 11,6 | 31,6 |
| Italie | 1,7 | 4,6 | 1,6 | 1,0 |
| Brésil | 1,0 | 2,3 | 7,6 | 0,8 |
| Inde | 0,9 | 1,6 | 0,2 | 0,1 |
| Chili | 0,4 | 1,3 | 5,9 | – |
| Corée | 2,3 | 5,8 | 0,6 | 0,3 |
| Australie | 1,6 | 1,7 | 7,8 | 2,0 |
| Monde | 411,4 | 355,2 | 399,1 | 357,5 |

* ICDE : Investissement canadien direct à l'étranger

** IED : Investissement étranger direct au Canada

Exportations et importations de marchandises en 2004; ICDE/IED, 2003

forme d'investissement contribue à notre compétitivité et à l'intensification de nos activités de R-D et nous fait bénéficier de transferts technologiques et de retombées économiques. Nous nous devons de soutenir ce genre d'activité commerciale internationale en faisant en sorte qu'elle s'appuie sur des règles judicieuses aussi bien dans le pays cible qu'entre le Canada et le pays en question. Le climat de confiance entourant la décision d'investir ou de prendre de l'expansion doit s'accompagner d'une garantie de traitement prévisible et équitable.

Nous allons donc accroître notre capacité et notre souplesse pour pouvoir venir en aide aux entreprises canadiennes là où elles font des affaires et nous allons accroître notre soutien à l'investissement et à la conclusion d'ententes sans apport de capital, car ce sont là pour nos entreprises des vecteurs de croissance internationale.

Quoique considérables, les ressources que nous consacrons au soutien du commerce international sont relativement limitées en comparaison de celles que déploient sur les marchés clés certains de nos concurrents, comme les États-Unis, la Chine, le Brésil et l'Union européenne, sans parler de compétiteurs plus

focalisés sur ces marchés, comme l'Australie (qui possède 12 bureaux commerciaux en Chine alors que nous n'en avons que huit, dont la moitié sont confiés à contrat au Conseil commercial Canada-Chine). Nos moyens limités nous obligent à une plus grande focalisation et efficacité : il nous faut travailler plus intelligemment que nos concurrents pour faire en sorte que nos activités en matière de commerce et d'investissement aient le maximum d'impact. Nous allons consulter les parties intéressées à propos de deux projets que nous envisageons de mettre en œuvre pour progresser dans cette voie.

Premièrement, dans des marchés d'intérêt majeur, nos entreprises doivent avoir accès à autant de représentants commerciaux que leurs concurrents. Le transfert de délégués commerciaux d'un pays à l'autre constitue une réponse à court terme lors d'occasions particulières comme d'importants projets d'ingénierie ou d'infrastructure, mais il serait beaucoup plus efficace d'assurer une présence plus soutenue. Il faudrait que nos clients puissent nous indiquer où, selon eux, nos maigres ressources devraient être déployées le plus judicieusement : nos agents sur le terrain sont, pour les

ASSURER LE BON ENVIRONNEMENT INTÉRIEUR

entreprises canadiennes, des sources précieuses de renseignements sur les marchés, qui les aident à repérer et contourner les éventuels obstacles au commerce et à l'investissement et à établir les bonnes relations d'affaires dans un environnement aussi complexe et aussi différent pour eux.

Deuxièmement, il nous faut accroître notre capacité de faire connaître nos innovations au monde entier. Dans son budget de février 2005, le gouvernement fédéral a prévu des fonds pour permettre aux Canadiens d'établir de nouveaux liens avec l'étranger en sciences et technologie et de s'allier à des équipes internationales en R-D, mais, pour combler le fossé entre nos innovations nationales et leur commercialisation sur le marché international, il faudra qu'à l'échelle pangouvernementale on y mette les efforts et la collaboration voulus. Comme il ne se tient actuellement à intervalles réguliers aucun prestigieux sommet mondial réunissant des compétences internationales en matière de technologie, nous allons étudier la possibilité d'en créer un afin d'attirer dans notre pays des sommités mondiales de ce domaine.

Le gouvernement :

- développera les outils nécessaires en matière de financement par actions et utilisera toute la gamme d'instruments financiers dont disposent Exportation et développement Canada, le Programme de coopération industrielle (ACDI) et la Corporation commerciale canadienne pour soutenir le commerce international, et ce, en privilégiant les PME;
- élaborera un programme visant à amener les organisations canadiennes œuvrant dans le domaine des sciences et de la technologie à

collaborer plus étroitement avec leurs pendants à l'étranger, à faire connaître la capacité du Canada en R-D et à en accélérer la commercialisation sur le marché mondial;

- envisagera des façons novatrices d'attirer de l'investissement étranger stratégique, en explorant notamment la possibilité de créer un sommet mondial annuel de la technologie et de l'innovation pour faire du Canada le tremplin vers l'Amérique du Nord;
- établira de nouveaux liens entre le tourisme, le commerce et l'investissement et fera valoir le Canada à l'occasion de grands événements, comme les Jeux olympiques et paralympiques d'hiver de 2010 en Colombie-Britannique;
- dotera le Service des délégués commerciaux de nouveaux outils pour qu'il puisse mieux appuyer les entreprises canadiennes dans leurs activités à l'étranger et, plutôt que de se limiter à les aiguiller vers des débouchés d'exportation, les aider à sceller des ententes de coentreprises, à investir à l'étranger et à nouer des partenariats en R-D;
- établira un bureau permanent pour appuyer les entreprises canadiennes désireuses de participer à la réalisation d'importants projets internationaux d'infrastructure;
- innovera en établissant un cadre prospectif et souple de consultations et d'engagement pour faire en sorte que les partenaires, clients et citoyens intéressés puissent continuer à contribuer activement à la définition des positions et stratégies du Canada en matière de commerce international.

LE GRAND RÔLE DES PETITES ENTREPRISES

Dans notre économie intérieure, les PME sont des leaders de la création d'emplois et des moteurs essentiels pour la croissance. Près de 40 000 entreprises canadiennes exportent, et 97 % d'entre elles sont des PME (84 % sont considérées comme de petites entreprises car elles comptent moins de 100 employés).

En 2002, ces entreprises ont exporté des biens et des services d'une valeur de 70 milliards de dollars, soit 20 % de la valeur totale de nos exportations. Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 36 % des petites et moyennes entreprises canadiennes exporteraient, et en outre, 19 % feraient partie de chaînes d'approvisionnement qui, à un stade quelconque, feraient appel à l'exportation ou à l'importation.

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

Dans le domaine du commerce comme dans les autres domaines de l'activité humaine, les relations sont importantes. Les liens commerciaux sont florissants là où la compétence et la confiance sont de règle. Une société multiculturelle et ouverte comme la nôtre, qui peut se vanter d'entretenir des liens étroits avec toutes les régions du monde – un Canadien sur cinq est né à l'étranger –, bénéficie de ce fait d'un avantage considérable. Nous jouons un rôle de premier plan dans des milieux culturels, commerciaux et d'enseignement à l'étranger – ce sont là autant d'attaches qui contribuent au resserrement de nos relations et au maintien de notre prospérité. Pour encourager le développement de ces liens interentreprises et tirer profit de ces atouts, le gouvernement s'attachera à favoriser l'établissement de solides relations de gouvernement à gouvernement sous diverses formes pouvant aller de simples contacts fonctionnels jusqu'aux rencontres entre chefs de gouvernement et à la conclusion d'ententes officielles. Il ne se limitera pas aux seules relations bilatérales traditionnelles : les entreprises ont de plus en plus besoin d'appui à l'échelle régionale, surtout dans l'économie trilatérale de l'Amérique du Nord.

Le commerce, pour le distinguer des échanges ou de l'investissement, comprend l'éventail complet des affaires internationales, passant des activités d'exportation et d'importation, par les investissements réciproques, à l'octroi de licences, les partenariats, les contrats de gestion et davantage. Il en résulte que le gouvernement doit fournir un appui à travers une gamme d'activités plus large. Pour autant que les gouvernements continueront à garder la main haute sur les marchés publics, établir les tarifs et les règlements et, partant, à façonner le commerce, il y aura d'autres accords et ententes qui étayeront les bonnes relations commerciales, parfois dans des domaines liés à l'activité économique (par exemple, le commerce, les pêches, la coopération en matière d'environnement), parfois dans des domaines qui s'en éloignent passablement (par exemple, accords culturels, ententes concernant les droits de la personne).

C'est au moyen d'accords officiels que s'établissent les échanges mutuellement avantageux et stables. Dans le cours de leurs activités commerciales internationales, les entrepreneurs canadiens peuvent parfois rencontrer des obstacles : tarifs douaniers qui rendent les échanges

artificiellement non concurrentiels, politiques réglementaires différentes qui font augmenter les coûts de conformité, non-respect des droits de propriété intellectuelle. Le gouvernement aide les exportateurs canadiens, en particulier les PME, à surmonter ces obstacles en négociant des accords multilatéraux, régionaux ou bilatéraux. Les règles favorisent l'ouverture, la prévisibilité, l'ordre et l'égalité des chances dans les affaires et atténuent ou éliminent les frictions que peuvent engendrer les différences d'intérêts, de culture ou de coutumes. Pour l'entreprise d'aujourd'hui, l'ouverture et la prévisibilité des politiques internationales revêtent autant d'importance que les progrès dans les domaines des communications et des transports. Le contrepartie de l'établissement de bonnes relations internationales consiste à prendre soin, sur notre propre territoire, de les asseoir sur un dialogue consultatif soutenu avec des partenaires d'affaires, des citoyens, des collectivités et d'autres ordres de gouvernement qui sont également parties prenantes dans la réussite internationale du Canada et dans les conditions intérieures qui l'étayent.

L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Le régime multilatéral fondé sur les règles qu'applique l'OMC pour réglementer les échanges commerciaux internationaux est la pierre d'assise de nos relations commerciales avec les 147 autres membres de cet organisme. À leur réunion de Doha, au Qatar, en 2001, les ministres du Commerce international des pays membres de l'OMC ont adopté le programme de négociations commerciales dit le Programme de développement de Doha. Ce programme vise à placer au centre des préoccupations de l'OMC les intérêts et besoins des pays en développement – c'est-à-dire de la très grande majorité des membres de l'OMC –, en conformité avec l'objectif global que poursuit l'OMC d'accroître la croissance économique et de relever le niveau de vie des populations en rendant les échanges plus libres et plus prévisibles.

Le succès des négociations du Programme de Doha renforcerait de façon significative notre stratégie en matière de commerce international et les perspectives de développement de la plupart des membres de l'OMC. Or, la réforme des pratiques en matière de commerce

agricole est au centre des enjeux de ce programme. Ce n'est d'ailleurs que par le truchement du forum multilatéral qu'est l'OMC que nous pouvons espérer régler la question des subventions agricoles que n'octroient qu'une poignée de pays, mais qui n'en ont pas moins un grave effet de distorsion sur les échanges commerciaux. Non seulement devons-nous faire en sorte que nos producteurs, tout comme ceux du monde entier, puissent rivaliser avec leurs concurrents sur un pied d'égalité, mais nous nous devons également d'ouvrir davantage les marchés aux pays en développement. Nous tenons par ailleurs à assurer un meilleur accès au marché pour nos exportations, notre pays étant le quatrième exportateur de produits agroalimentaires dans le monde.

Le Canada, à l'instar de nombreux autres pays membres de l'OMC, aura une dure bataille à livrer pour obtenir gain de cause dans ce cycle de négociations. Notre gouvernement défendra avec énergie les intérêts de tous les groupes concernés au Canada tout en demeurant conscient des susceptibilités qu'une telle question peut soulever chez nous. Dans le secteur de l'agroalimentaire, nous exercerons de fortes pressions pour obtenir un traitement équitable pour tous les pays, un traitement qui mettra les producteurs du monde entier sur un pied d'égalité. Nous continuerons à défendre farouchement le droit des Canadiens de décider du choix du mode de commercialisation de leurs produits, y compris au moyen de structures de commercialisation ordonnée, comme notre système de gestion de l'offre et la Commission canadienne du blé.

Du même souffle, le Canada préconisera une plus grande ouverture des marchés aux produits et services non agricoles ainsi que l'adoption de règles plus strictes afin de contrer l'application de mesures antidumping et compensatrices inéquitables qui limitent les échanges et pour répondre aux besoins particuliers des pays en développement.

Le gouvernement :

- cherchera résolument, dans le cadre de nos négociations de l'OMC relatives au Programme de Doha pour le développement, à réaliser des gains ambitieux et équitables.

AUTRES ACCORDS EN MATIÈRE DE COMMERCE, D'INVESTISSEMENT ET DE DOMAINES CONNEXES

La signature d'accords bilatéraux pourrait par ailleurs nous faire progresser davantage que le simple recours à l'OMC, en permettant la libéralisation du commerce dans des secteurs au regard desquels certains membres de l'OMC pourraient ne pas être prêts à entamer des pourparlers. Nous avons conclu ou sommes en train de négocier avec plusieurs autres pays des accords bilatéraux et régionaux qui établissent de nouvelles règles sur d'importants points, comme l'accès au marché pour les biens et services, la protection de l'investissement, la transparence et les subventions.

À part les accords de portée générale, des accords sur des questions particulières ayant trait, par exemple, aux droits d'atterrissage pour l'amélioration des services aux voyageurs aériens, à l'élimination de la double imposition, à l'attribution de bande passante dans le domaine des télécommunications, à la reconnaissance mutuelle de normes techniques, ou à la coopération en sciences et technologie peuvent aussi revêtir de l'importance pour les entreprises. D'autres accords – sur les pêches ou les échanges pédagogiques, par exemple – peuvent contribuer à l'entretien de bons rapports et d'une meilleure compréhension mutuelle avec certains pays, alors que des accords multilatéraux comme ceux ayant trait à l'environnement ou à la diversité culturelle ont également des répercussions sur les échanges commerciaux. Puisque le commerce moderne s'assoit normalement sur les déplacements des particuliers, des cadres jusqu'aux chercheurs, les mesures d'appui qui ciblent leurs besoins (p.ex. services consulaires, programmes d'échanges d'universitaires) sont de plus en plus pertinentes aux besoins des entreprises.

Nous ne recherchons pas les accords pour le simple plaisir de les avoir, mais plutôt pour répondre à des besoins spécifiques d'harmoniser, de faciliter ou de gérer les échanges commerciaux qui surgissent de façon naturelles entre les pays et les entreprises. Tout comme la croissance et l'évolution de ces relations commerciales, l'approche du gouvernement envers leur promotion doit tenir compte de la nature particulière des pays concernés.

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES

Les Canadiens ont de nombreux liens historiques, culturels et interpersonnels avec les pays de l'Amérique du Sud, de l'Amérique centrale et des Antilles. Or, la création de marchés communs régionaux a amené les entreprises canadiennes – qui y étaient déjà actives dans les secteurs liés à l'exploitation des ressources naturelles – à y chercher de nouveaux débouchés. L'établissement de relations avec les Amériques en matière de commerce et d'investissement constitue un important élément de la stratégie commerciale du Canada, surtout devant la diversification et la croissance que connaît actuellement la puissante économie brésilienne.

Les entreprises canadiennes sont présentes depuis longtemps dans la région, mais en nombre limité. Le succès que connaît l'ALENA a incité d'autres exportateurs et investisseurs canadiens à s'aventurer plus au sud, et les accords de libre-échange que le Canada a conclus avec le Chili et le Costa Rica ont accéléré cette tendance. Toutefois, nous ratons encore des occasions que nos voisins s'empressent de saisir. Le Mexique est étroitement intégré dans ces économies, et les États-Unis ont trouvé de nouveaux créneaux dans le bassin des Antilles et en Amérique centrale. Le Canada se doit de rattraper le rythme sous peine de voir ses entreprises perdre du terrain aux mains de leurs concurrents dans ces chaînes de valeur régionales en pleine croissance.

Le gouvernement augmentera ses efforts en vue d'aider les entreprises canadiennes dans leurs activités de commerce international. Le gouvernement offre déjà une gamme complète de services de promotion commerciale en Amérique latine et dans les Antilles, et y mène des missions commerciales de haut niveau, comme celle que nous avons effectuée au Brésil en novembre 2004. Nos négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec le groupe des « quatre de l'Amérique centrale » – le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador – sont sur la bonne voie, et nous sommes confiants de pouvoir en arriver sous peu à sceller un accord. Nous allons en outre donner suite à l'engagement du premier ministre d'entamer des négociations similaires avec les 15 membres de la Communauté des Caraïbes (CARICOM). Enfin, nous songeons également à

négocier ce genre d'accord avec la République dominicaine et les cinq pays membres de la Communauté andine, à savoir la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela.

La Zone de libre-échange des Amériques

Nos intérêts en Amérique latine et dans les Antilles sont tributaires de la paix, de la stabilité politique et de la prospérité économique de la région. C'est pour cette raison que le principal objectif stratégique commercial que poursuit le Canada dans la région demeure la création de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Cette zone engloberait les 34 pays démocratiques du continent et s'inscrirait dans le prolongement du processus du Sommet des Amériques. La ZLEA, qui, pour le Canada, prendrait appui sur ses actuelles relations de libre-échange, pourrait devenir la plus importante zone de libre-échange du monde – avec un bassin de plus de 845 millions de personnes et un PIB combiné de 18,8 billions de dollars. Nous appuyons les efforts soutenus que déploient les coprésidents américain et brésilien du processus de la ZLEA pour tenter de surmonter les quelques problèmes non encore résolus, et nous sommes confiants que les négociations reprendront bientôt.

Les relations commerciales canado-brésiliennes

Le Brésil exerce une influence économique et politique considérable dans toute l'Amérique du Sud et est un membre important de l'OMC. Il revêt une importance particulière pour le Canada, à la fois en raison de son rôle de solide point d'ancrage avec l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay au sein du Mercosur et parce que ses secteurs qui connaissent la croissance la plus rapide sont des domaines où le Canada excelle. Mais l'ensemble de nos rapports a malheureusement souffert ces dernières années des différends que nous avons connus dans certains domaines, notamment dans celui des jets régionaux. Le Canada se doit d'entretenir avec le Brésil une relation étroite et stable – propre à nous permettre de surmonter les inévitables difficultés d'une concurrence de plus en plus vive entre nos économies et de nous engager dans de nouvelles avenues de collaboration et de défense de nos intérêts commerciaux communs. À cet égard, nous poursuivrons nos efforts en

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

vue d'en arriver avec le Brésil à un règlement négocié de notre différend concernant les subventions aux constructeurs de jets régionaux.

Le Brésil et le Canada jouissent également de relations bilatérales mutuellement profitables sur le chapitre de l'investissement bilatéral. L'investissement direct du Canada au Brésil s'est accru de 280 % en une décennie, passant de 2 milliards de dollars en 1993 à 7,6 milliards en 2003 (approximativement 10 fois l'investissement brésilien au Canada). Les entreprises canadiennes abordent de plus en plus le marché brésilien dans une perspective à long terme et envisagent d'exploiter des possibilités d'investissement et de formation de partenariats comme moyens efficaces de pénétrer ce marché. Exportation et développement Canada a ouvert deux nouveaux bureaux dans ce pays, et nous y avons ajouté plusieurs délégués commerciaux pour mieux servir les entreprises canadiennes. Nous continuerons d'encourager les Brésiliens à investir davantage au Canada.

Récemment, le Canada et le Brésil ont entrepris de rebâtir leurs relations en visant des objectifs socio-économiques communs. En novembre 2004, le premier ministre Martin et le président da Silva ont convenu de « promouvoir l'expansion des relations commerciales entre le Mercosur et le Canada par la négociation d'un meilleur accès au marché de ce bloc dans les domaines des biens, des services et de l'investissement, le tout dans la perspective de la création d'une éventuelle ZLEA ». Cette déclaration conjointe de nos dirigeants montre bien que le Canada et le Brésil (ainsi que ses partenaires du Mercosur) sont déterminés à contribuer au progrès des négociations de la ZLEA. Les deux gouvernements renforceront aussi leur coopération en matière d'éducation et de R-D. Les contacts politiques de haut niveau et les missions visant à promouvoir le commerce et l'investissement joueront un rôle majeur à cet égard. Notre objectif global est de faire en sorte que la valeur de nos exportations vers le Brésil dépasse 2 milliards de dollars d'ici 2010.

Le gouvernement :

- poursuivra, dans l'esprit de l'accord conclu entre le premier ministre Martin et le président da Silva, nos négociations avec le Mercosur sur l'accès aux marchés dans la perspective de la création éventuelle de la ZLEA;
- accordera une attention particulière à l'établissement d'une relation solide et stable avec le Brésil;
- poursuivra les négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec le groupe des quatre de l'Amérique centrale (Guatemala, Honduras, Nicaragua et Salvador);
- déploiera des efforts pour que se matérialise l'engagement pris par le premier ministre d'entamer avant la fin de 2005 des négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec la Communauté des Caraïbes.

L'ASIE

Ces deux dernières décennies, l'Asie en est venue à jouer un rôle central en matière de commerce international. Les économies asiatiques sont devenues sur la scène mondiale des acteurs importants en ce qui touche les échanges en matière de commerce, de finances et d'investissement, ainsi que des fabricants plus inventifs de produits de consommation et de biens d'équipement. Compte tenu du rythme de croissance de cette région et de son intégration rapide dans l'économie mondiale, elle est aujourd'hui d'une importance capitale pour la prospérité économique du Canada.

Le Canada a profité des chaînes de valeur de l'Asie de l'Est directement au moyen d'investissements bilatéraux et indirectement par l'entremise des chaînes d'approvisionnement nord-américaines. Notre participation à ces chaînes de valeur nous a permis

LES CHAÎNES DE VALEUR EN ASIE DE L'EST

C'est en Asie que les chaînes de valeur mondiales, qui caractérisent le commerce moderne, sont les plus présentes. Depuis les années 1980, les fonctions de fabrication et de prestation de services fondés sur le savoir – notamment dans les domaines des ordinateurs et des télécommunications, de l'électronique grand public, ainsi que de la conception et de l'assemblage automobiles – s'effectuent de plus en plus dans les différents pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, alors qu'elles dépendaient à l'origine presque exclusivement de la logistique et de l'investissement japonais.

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

d'offrir un plus grand choix aux consommateurs canadiens et de donner à nos entreprises accès à des intrants à bas prix et, partant, d'améliorer leur compétitivité. En revanche, elle nous a amenés à devoir faire face à de solides concurrents asiatiques sur notre propre marché et sur nos marchés d'exportation. De nos jours, peu d'entreprises canadiennes peuvent espérer réussir sans stratégie asiatique.

Malgré cet état de choses, la présence canadienne dans la région n'a pas suivi le rythme de la croissance de l'économie asiatique, et nos résultats ont été inférieurs à ceux de nos compétiteurs. En tant que destination d'exportation directe de biens, la région représente moins de 10 % de notre total mondial. Depuis 15 ans, la part du Canada dans les importations régionales dépasse à peine 2 %, et l'Asie représente invariablement moins de 2 % de notre investissement direct entrant ou sortant. Il nous faut absolument redresser cette situation.

Aider les entreprises canadiennes à réussir

Pour que nos entreprises connaissent le succès en Asie, le Canada doit aligner les efforts qu'il déploie à l'étranger sur les mesures qu'il prend ici même au pays pour renforcer sa capacité de créer de la richesse et d'accroître sa compétitivité. Nos stratégies pour la région devront nous amener à tirer parti de nos atouts – depuis nos capitaux et notre main-d'œuvre qualifiée jusqu'à nos richesses naturelles convoitées – pour établir de solides relations à long terme. Nos entreprises et nos gouvernements doivent mieux coordonner leurs efforts pour faire profiter notre pays des énormes possibilités d'affaires qui s'offrent dans cette région en raison de la forte demande de biens de consommation et de moyens de production (notamment en ce qui touche l'infrastructure matérielle et financière) et faire pression pour que les règles et les rapports sur lesquels reposeront nos chances de profiter de ces possibilités évoluent dans le bon sens.

Adapter l'infrastructure canadienne aux possibilités qu'offre l'Asie est une tâche importante qui incombe au gouvernement fédéral de concert avec les provinces, les territoires et les municipalités. Nous entendons appuyer la stratégie qu'a annoncée le gouvernement de la Colombie-Britannique en février 2005 en vue de créer entre l'Asie et l'Amérique du Nord un corridor offrant

des services complets à des prix compétitifs. Il s'agit d'une vaste entreprise visant à nous permettre de tirer le meilleur parti possible de nos ports et aéroports de la côte Ouest ainsi que des liaisons routières et ferroviaires entre ceux-ci et les marchés nord-américains. Dans cet esprit, nous entendons prendre d'autres mesures afin de rapprocher encore davantage le Canada de l'Asie. Nous sommes à renégocier nos accords sur les services aériens avec la Chine et l'Inde en vue de les améliorer et, pour profiter de l'accord entre le Canada et la Chine accordant au Canada le statut de destination approuvée pour les voyageurs chinois, nous avons entrepris de revoir notre politique et notre infrastructure en matière de services aériens afin d'accroître la fréquence de nos liaisons aériennes avec la Chine.

Le Canada appliquera dans cette région des politiques ciblées en matière de commerce et d'investissement, par exemple en négociant avec des partenaires asiatiques clés des accords de promotion et de protection de l'investissement. Le rôle du Canada au sein du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) nous donne la possibilité de dialoguer avec des hauts dirigeants asiatiques au sujet de questions bilatérales et régionales, une possibilité que nous offrons également des réseaux comme ceux du Conseil consultatif des gens d'affaires et des centres d'études de l'APEC. Nos entreprises ont en outre besoin qu'on multiplie les démarches sectorielles visant à renforcer la coopération dans des secteurs où elles ont une longueur d'avance. À l'occasion de sa visite en Chine en janvier 2005, par exemple, le premier ministre Martin a signé avec son homologue chinois, M. Wen, un protocole d'entente sur la coopération énergétique en vue de la création d'un partenariat sino-canadien pour la mise au point d'énergies propres. Nous poursuivons des négociations en vue d'une entente visant à renforcer la collaboration avec l'Inde en sciences et technologie qui donnera aux Canadiens un point d'accès mutuellement avantageux au secteur florissant du savoir dans ce pays ainsi que des bases solides pour la croissance future de nos échanges en matière de commerce et d'investissement.

Il demeurera toutefois d'une importance primordiale de déployer des efforts de promotion des exportations axés sur le client. Le gouvernement mènera des consultations pour établir si de nouveaux programmes pourraient améliorer notre façon d'offrir aux entreprises les conseils et l'assistance spécialisés dont elles ont besoin –

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

investissements à l'étranger et de l'étranger, recherche de partenaires en R-D ou d'accords de licence, et recherche d'intrants à prix compétitifs. Il adaptera ses programmes de promotion commerciale aux nouvelles réalités des chaînes de valeur mondiales et régionales de même qu'au nouveau rôle des alliances créatives et durables en matière de finances, d'investissement et de savoir. Le gouvernement accroîtra en outre considérablement les services de renseignements à l'intention des entreprises et de ceux qui s'intéressent aux possibilités et défis que présente la région.

Le gouvernement s'efforce constamment d'échanger avec les collectivités canadiennes, notamment avec nos communautés ethnoculturelles asiatiques en raison de leur capacité interculturelle et de leur esprit d'entreprise. Il collabore également de près en ce sens avec des associations d'entreprises, des organisations-cadres nationales et sectorielles ainsi qu'avec des centres d'apprentissage et de recherche, telle la Fondation Asie-Pacifique du Canada.

Nous estimons important de consulter ainsi un large public pour nous guider dans l'établissement de nos priorités et de nos programmes. C'est dans cet esprit que nous avons lancé, au début de 2004, une campagne de consultations auprès de diverses parties intéressées, y compris les provinces et les territoires, les associations sectorielles, les universités et la société civile, pour connaître leur opinion à propos des débouchés émergents, notamment en Chine et en Inde. Le gouvernement continuera à travailler en partenariat avec les milieux intéressés afin de s'assurer que sa stratégie aide les entreprises à trouver de réels débouchés dans cette région et ailleurs dans le monde.

En Asie, des démarches sur mesure constituent un plus nécessaire, chaque marché et chaque secteur étant particulier. En plus des efforts généraux visant l'Asie dans son ensemble, nous devons miser sur nos atouts dans les pays suivants, qui font partie de cette région et sont au cœur de notre stratégie régionale.

La Chine

Le Canada a des liens solides et profonds avec la Chine. Notre pays compte actuellement plus d'un million de Canadiens de descendance chinoise. Notre relation est nourrie par de nombreux liens en matière d'éducation

et renforcée par les expériences que vivent les touristes canadiens qui se rendent en Chine et par celles des Chinois qui viennent nous visiter en grand nombre (plus de 100 000 en 2004).

La Chine est devenue depuis peu la quatrième puissance commerciale du monde et la deuxième destination de l'investissement direct étranger. Avec une croissance annuelle moyenne supérieure à 9 % depuis 10 ans, qui génère une énorme demande d'intrants et de produits de consommation fins importés et qui amène les Chinois à réclamer un accès aux marchés mondiaux, la Chine est aujourd'hui une puissance économique ayant un impressionnant rayon d'action dans le monde. De par son ampleur même, cette évolution que connaît la Chine a des répercussions sur l'offre et la demande mondiales. L'intense productivité manufacturière du pays fait baisser le prix de quantité de produits dans le monde, et la forte demande asiatique dominée par la Chine se traduit par une hausse considérable des prix de l'énergie et d'autres produits de base, une dynamique qui marquera pendant des décennies encore le commerce mondial des marchandises à base de matières premières. Alors que les yeux du monde entier sont rivés sur la remarquable vigueur de la Chine comme foyer industriel, celle-ci forme des ouvriers du savoir dans des disciplines scientifiques, de génie, de médecine et techniques à un rythme dont on perçoit l'ampleur rien qu'à voir le raffinement et la qualité sans cesse croissants de sa production manufacturière.

Le pays comprend d'énormes économies régionales le long de la côte – comme Hong Kong, porte d'accès à la Chine méridionale – ainsi que dans un petit nombre de régions intérieures. Sur le plan sectoriel, d'excellents débouchés variés s'offrent dans les secteurs de l'agroalimentaire, des ressources et des technologies et services connexes, de l'ingénierie et de la construction, de l'information, des télécommunications, des technologies de l'environnement et des énergies propres, et des services pédagogiques. Le gouvernement collaborera activement avec les entreprises canadiennes pour pouvoir profiter de manière optimale de cet état de choses. Il sera important de conclure des alliances avec des partenaires asiatiques si nous voulons préserver notre position concurrentielle face aux entreprises américaines et étrangères présentes en Chine qui ont déjà établi de tels partenariats. De plus, la demande chinoise croissante ne se résume pas aux intrants et aux

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

produits de consommation courante. La Chine ne peut satisfaire ses besoins en infrastructures de tout genre, qu'il s'agisse d'énergie, de transports ou de services financiers, qu'en se tournant vers l'extérieur.

Nous entendons nous servir des voies existantes et nouvelles pour resserrer nos relations officielles avec la Chine. Un Groupe de travail stratégique apporte son concours à la tenue régulière de consultations bilatérales sur d'importantes questions d'ordre politique et économique ainsi qu'au renforcement de la communication et de la collaboration entre nos deux pays à propos des grands enjeux d'intérêt commun. L'organisation d'événements de hauts niveaux tels que la mission commerciale du Canada qu'a dirigé le ministre du Commerce international en janvier 2005 à Shanghai, à Beijing et à Hong Kong contribue également à rehausser l'image du Canada en plus de nous permettre de marquer des progrès importants sur des questions bilatérales et d'aider des entreprises canadiennes à sceller des ententes commerciales avec des partenaires chinois.

À l'heure actuelle, plus de 1 900 entreprises canadiennes sont déjà présentes en Chine, dont 400 y ont pignon sur rue. Le gouvernement met à leur disposition, en partenariat avec le Conseil commercial Canada-Chine, un plus grand nombre d'agents commerciaux que dans n'importe quel autre marché à l'exception de celui des États-Unis. Afin d'améliorer le climat offert aux investisseurs canadiens, nous avons également relancé les négociations avec la Chine en vue de la conclusion d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger. Par cette initiative et par d'autres encore, nous visons à doubler d'ici 2010 la valeur des échanges commerciaux et d'investissement entre le Canada et la Chine.

Le Japon

Toujours première économie de la région et de loin, le Japon, en plus d'être un chef de file mondial en R-D, est aussi le plus gros investisseur, la première place financière et la plus grande puissance industrielle de toute l'Asie. Le Japon est le deuxième marché d'exportation du Canada et sa principale source d'investissement d'origine asiatique. La présence de longue date du Canada sur le marché japonais nous

procure un partenaire stratégique pour accéder aux marchés régionaux du commerce et de l'investissement. En fait, on ne peut réussir durablement en Chine et dans d'autres économies asiatiques dynamiques sans participation japonaise. C'est pourquoi les premiers ministres Martin et Koizumi ont convenu, en janvier 2005, d'établir un nouveau cadre de relations économiques canado-japonais afin de nous aider à réaliser nos grandes priorités économiques communes et à nous attaquer aux nouveaux défis et aux nouvelles possibilités que présente notre relation.

Le Canada et le Japon consolideront leur coopération économique au moyen d'initiatives en matière de politiques et d'expansion des affaires, en mettant l'accent sur le renforcement des capacités des deux pays sur les plans de l'innovation et de l'économie du savoir dans des domaines comme ceux de la coopération en matière de réglementation et de sciences et technologie, et de la promotion de l'investissement. La réalisation d'une étude conjointe portant sur les coûts et avantages d'une promotion accrue du commerce et de l'investissement ainsi que sur d'autres dossiers de coopération constitue un élément essentiel de ce cadre économique. Le gouvernement s'emploiera résolument, en collaboration avec le Japon, à parfaire ce cadre innovateur, qui nous servira de tremplin vers d'autres efforts bilatéraux visant à réaliser le plein potentiel de notre relation économique avec ce pays.

La République de Corée

La Corée du Sud, avec laquelle nous avons déjà un partenariat spécial, est en importance le troisième membre du triangle de croissance en Asie du Nord-Est. Nous entretenons avec ce pays d'excellentes relations, comme l'illustre bien le fait que ce pays soit la première source d'étudiants étrangers dans nos établissements d'enseignement. En novembre 2004, le premier ministre Martin et le président Roh ont convenu d'entamer des pourparlers exploratoires en vue de la conclusion d'un éventuel accord de libre-échange, ce qui montre clairement que nous sommes maintenant prêts à voir nos relations avec la Corée se développer et se resserrer.

Certes, le libre-échange générerait inévitablement certains secteurs canadiens, notamment celui de la construction navale, mais il offrirait des débouchés pour nos

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

exportations traditionnelles et nos produits manufacturés à valeur ajoutée ainsi que pour nos secteurs des services financiers, d'assurance, d'éducation, etc., et de l'investissement.

Comme dans le cas du Japon et de la Chine, la stratégie du gouvernement consistera à aider les entreprises canadiennes à s'ajuster promptement à l'évolution du marché, et ce, en leur fournissant un appui pratique qui leur permettra de nouer en toute confiance des relations à long terme – liaisons aériennes directes, accès aux marchés dans des conditions favorables, et protection de la propriété intellectuelle et de l'investissement.

L'Inde

L'Inde et le Canada partagent un même attachement à la démocratie et à la primauté du droit et ont tous deux à cœur de favoriser une plus grande intégration des pays en développement dans le système commercial multilatéral. Nous avons également en commun une langue, des liens de par notre appartenance de longue date au Commonwealth, ainsi que des similitudes dans nos systèmes juridique, financier et politique. Plus de 700 000 personnes de descendance indienne, dont plus de 300 000 sont nées en Inde, vivent, travaillent et étudient au Canada. Malgré ces atouts, nos relations avec l'Inde n'ont pas été optimales dans le passé.

L'esprit d'entreprise qu'on observe chez de nombreux membres de notre communauté indo-canadienne, ainsi que les liens éducatifs et scientifiques que celle-ci entretient avec l'Inde, le tout s'ajoutant à la réforme de l'économie indienne, nous confèrent cependant aujourd'hui un nouvel avantage dont nous commençons

à profiter. Compte tenu de la libéralisation de plus en plus grande du marché indien et de la priorité constante que l'Inde accorde au développement de son infrastructure, ce pays offre de plus en plus de possibilités aux Canadiens dans les secteurs des technologies de l'information et des communications, de l'ingénierie et de la construction, du pétrole et du gaz naturel, de l'énergie, ainsi que des services environnementaux et financiers. L'Inde pourrait également devenir pour nous un très important partenaire dans les domaines des sciences, de la technologie et de l'éducation : elle assoit intentionnellement son avenir économique sur les compétences de sa main-d'œuvre, et ce, tout en cherchant à s'allier des partenaires stratégiques pour poursuivre son développement. Contrairement à l'Asie de l'Est, elle n'est toutefois pas encore un acteur important dans les chaînes de valeur mondiales. De par sa taille imposante et sa toute nouvelle ouverture au monde, l'Inde est un géant qui s'éveille et qui rivalisera avec la Chine dans un avenir prévisible.

La croissance de la classe moyenne indienne ouvre également de nouveaux débouchés pour bien des secteurs d'activité canadiens, depuis celui de la fabrication de biens de consommation à ceux de l'industrie touristique et des établissements d'enseignement post-secondaire. Conscient des possibilités qu'offre l'Inde, le ministre du Commerce international y a dirigé, en avril 2005, une mission commerciale qui comportait un volet axé sur les sciences et la technologie. À cette occasion, les entrepreneurs canadiens ont pu se renseigner sur d'éventuels débouchés dans plusieurs domaines, dont ceux des infrastructures de transport, d'énergie ainsi que de

ÉCHANGES SCIENTIFIQUES ET TECHNOLOGIQUES AVEC L'INDE : UN EXEMPLE DE RÉUSSITE

Déterminés à promouvoir l'établissement entre l'Inde et le Canada de liens étroits de collaboration en matière de sciences et technologie, l'Institut indien de la technologie (IIT) et l'Université de Waterloo (UW) ont signé depuis 1998 une série d'ententes visant l'échange d'étudiants et de professeurs ainsi que la mise sur pied de programmes de recherche conjoints dans les domaines du génie électronique, de la photonique et des sciences biologiques. « L'Inde est un géant de la technologie, et des instituts comme l'IIT figurent parmi les meilleurs au monde », d'affirmer Amit Chakma, vice-recteur à l'enseignement de l'UW. « Ces projets profiteront au secteur privé et aux universités de nos deux pays. » Le Canada's Technology Triangle Group – en étroite collaboration avec les délégués commerciaux du consulat du Canada à Mumbai – a joué un rôle déterminant dans la formation de ce partenariat.

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

technologies de l'information et des communications, de l'agroalimentaire, et des services financiers. Notre objectif global est d'exporter pour plus de 2 milliards de dollars de biens et services en Inde d'ici 2010.

À cette fin, le gouvernement a relancé les pourparlers bilatéraux avec l'Inde en vue de la signature d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger, et il a réalisé des progrès significatifs vers la conclusion d'un accord de coopération scientifique et technologique afin de favoriser la formation de partenariats canado-indiens dans ce domaine. Pour appuyer cette initiative, le gouvernement puisera à même le financement accordé dans le budget de 2005 pour établir un programme de base visant à encourager dans divers domaines la collaboration entre scientifiques et technologues canadiens et indiens en vue de la réalisation de travaux de recherche susceptibles de mener à la mise au point, à la production et à la commercialisation de nouvelles technologies. Une telle initiative nous permettra de pénétrer de nouveaux marchés internationaux, ce qui se traduira au Canada par de nouveaux emplois et des investissements industriels, de même que par un renforcement de nos compétences en sciences et technologie grâce au fait que nous aurons eu accès aux milieux internationaux de la recherche.

Autres partenaires en Asie

Parmi les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), beaucoup de petites puissances économiques émergentes présentent des tendances similaires à celles qu'on observe en Chine et en Corée du Sud. Elles participent à l'intégration économique régionale et mondiale et investissent dans leur population et dans leur infrastructure tant matérielle que juridique. Singapour, en particulier – avec qui le gouvernement est en train de négocier un accord de libre-échange –, demeure une plaque tournante régionale pour les opérations bancaires, la gestion de patrimoine et les services d'assurance. Par ailleurs, les institutions financières canadiennes sont présentes en Indonésie et dans d'autres pays de la région. Le Vietnam est en train de se positionner lui aussi comme un acteur international important. D'ailleurs, si le Canada appuie le Vietnam dans son projet d'accession à l'OMC, c'est non seulement qu'il

veut s'assurer que ce pays se dotera d'un régime juridique qui puisse être conciliable avec l'établissement de relations à long terme (comportant, par exemple, des règles en matière de protection du droit de propriété intellectuelle), mais aussi parce qu'il a des visées précises concernant d'éventuels échanges commerciaux de biens et services. Il ne faut toutefois pas oublier, comme nous le rappelent à l'occasion divers événements dont le plus récent a été la tragédie du tsunami en décembre 2004, que nombre de ces pays sont encore en développement et vulnérables et que nos intérêts sur les plans humanitaire, politique et de la sécurité y sont aussi en jeu.

Le gouvernement :

- négociera avec la Chine et l'Inde de solides accords de promotion et de protection de l'investissement étranger;
- établira un nouveau cadre de relations économiques Canada-Japon afin d'améliorer nos relations économiques dans des domaines tels que ceux de la coopération en matière de réglementation et de la promotion de l'investissement, et nous en ferons un point de départ pour le déploiement d'autres efforts bilatéraux;
- poursuivra nos pourparlers avec la Corée du Sud en vue de la négociation d'un accord de libre-échange;
- appuiera la stratégie de la Colombie-Britannique, qui entend devenir un tremplin vers l'Asie, pour faire en sorte que nous disposions de l'infrastructure nationale voulue pour accroître nos échanges et rapports commerciaux avec l'Asie;
- négociera avec la Chine et l'Inde des accords bonifiés en matière de services aériens afin d'accroître nos échanges commerciaux et de resserrer notre collaboration en matière de tourisme et d'enseignement;
- explorera de nouveaux moyens d'aider les entreprises canadiennes à établir des relations d'affaires durables en Asie et gérer la complexité et les risques que présentent les marchés asiatiques;
- fera en sorte de dépasser les 2 milliards de dollars d'exportations vers l'Inde et de doubler nos échanges économiques avec la Chine d'ici 2010;

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

- encouragera dans toute l'Asie la collaboration entre entreprises canadiennes et partenaires asiatiques dans le domaine des sciences et technologie au moyen d'initiatives diverses, dont la conclusion d'accords officiels et la prestation de services directs aux entreprises;
- augmentera sensiblement les services afin de mieux renseigner et de sensibiliser les entreprises canadiennes sur les débouchés qui s'offrent en Asie et de les aider à réussir à s'implanter sur ces marchés.

L'EUROPE

Notre histoire et notre culture communes influent encore sur notre relation avec l'Union européenne, notre deuxième partenaire mondial sur les plans du commerce, de l'investissement et de l'innovation, un partenaire dont l'importance équivaut sensiblement pour nous à celle de l'ensemble de la région Asie-Pacifique. Bien que nous traitions directement et souvent avec l'Union européenne, celle-ci ne représente cependant pas la totalité de l'espace économique européen plus large : d'autres pays, notamment la Suisse et la Norvège, font partie du même continent, et des « pays étrangers proches » de l'Europe, à savoir d'anciennes républiques soviétiques, ainsi que les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord sont également de plus en plus liés aux chaînes de valeur centrées en Europe. La stratégie du gouvernement fédéral tient compte de cette réalité et mise sur nos forces pour étendre nos liens dans cette partie du monde.

L'Union européenne

L'Union européenne (UE) est le plus important marché du monde, avec une population de plus de 450 millions d'habitants, et, depuis son élargissement dans le Centre et le Sud de l'Europe en 2004, son PIB rivalise maintenant avec celui des États-Unis. Les gouvernements des États membres de l'Union ont à cœur de créer un avenir européen, et le secteur commercial de l'UE, riche et ingénieux, est le premier investisseur et l'une des plus importantes sources de technologie et d'innovation du globe. La force conjuguée des pays de l'UE est venue modifier toute la donne commerciale mondiale et régionale, de sorte que le Canada s'en trouve amené à devoir affronter une vive

compétition et de sérieux problèmes au moment même où il s'emploie à mettre à jour sa stratégie en matière de relations commerciales.

Le gouvernement utilise de nombreux moyens pour resserrer les liens entre le Canada et l'UE. Il est guidé dans cette voie par des rencontres au sommet entre le premier ministre, le président de la Commission européenne et le président en exercice de l'UE. En mars 2004, le premier ministre Martin a été l'hôte d'un sommet qui a permis de raviver nos relations en donnant lieu au lancement du Programme de partenariat Canada-Union européenne, lequel prévoit une coopération bilatérale dans les domaines de la sécurité et de la prospérité économique mondiale ainsi que sur d'autres questions d'intérêt majeur. Afin d'actualiser nos liens commerciaux et d'appuyer le milieu des affaires canadien, nous sommes en train d'élaborer avec l'UE un accord axé sur l'avenir, l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI). L'accord en question, qui devrait stimuler la croissance économique et contribuer à l'augmentation de la productivité, comportera des dispositions ayant pour objet de faciliter les échanges bilatéraux en matière de commerce et d'investissement ainsi que les transferts de technologie entre PME canadiennes et de l'UE.

L'ARCI aura une portée allant au-delà des considérations classiques relatives à l'accès aux marchés, car il prendra en compte les enjeux à venir, par exemple la nécessité d'une coopération plus étroite sur les questions touchant la réglementation. Le gouvernement a accepté d'élaborer un cadre de coopération volontaire avec l'UE en matière de réglementation en vue de favoriser l'adoption de pratiques exemplaires, de rendre les initiatives réglementaires plus efficaces et de faciliter nos échanges en matière de commerce et d'investissement. Dans le domaine des sciences, de la technologie et de l'innovation, le gouvernement s'applique à intensifier notre coopération en organisant des ateliers thématiques pour explorer de nouvelles avenues de collaboration et de nouvelles formes de partenariat. La participation de nos entreprises à des programmes de recherche publics et privés de l'UE, en tant que partenaires, sous-traitants ou membres de réseaux informels, a confirmé la réputation du Canada comme riche bassin d'éventuels partenaires pour des travaux de recherche de pointe. C'est ce qui fait que la

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

valeur des échanges entre le Canada et l'UE dans le domaine des services liés à la R-D, aux brevets et aux droits de licence s'est élevée en 2002 à plus de 2,1 milliards de dollars.

Ces florissantes relations que nous entretenons avec les organes de l'UE ne représentent pas l'entier de nos relations avec l'Europe. C'est vers la Grande-Bretagne, la France, l'Italie, et la Pologne – et non vers l'UE comme entité – que les entreprises canadiennes exportent. Celles-ci cherchent à investir et à effectuer des transferts de technologie en Espagne et en Allemagne, en Suède et en Irlande, dans des secteurs aussi diversifiés que ceux de l'aérospatiale ou des aliments transformés. En fait, les entreprises canadiennes établies dans des pays de l'UE y vendent le quadruple de ce qu'elle y exportent du Canada. À l'intérieur de chacun de ces pays, elles se concentrent souvent sur certaines villes, régions ou secteurs. Des régions aux caractéristiques différentes du reste de l'UE (telle celle des pays nordiques) appellent des stratégies particulières, comme c'est du reste le cas pour certains parcs scientifiques (p. ex., Sophia Antipolis sur la Côte d'Azur) ou pour des pôles de croissance distincts, comme les « quatre régions motrices » de l'Europe, à savoir la Lombardie, la Catalogne ainsi que les régions Rhône-Alpes et du Bade-Würtemberg.

Pour contribuer au succès de ces stratégies, nous ferons davantage en vue de favoriser et de faciliter les contacts d'entreprise à entreprise. Nous mettrons tout en œuvre pour aider le Forum sur le commerce Canada-Europe à jouer son rôle de facilitateur si utile à nos milieux d'affaires de part et d'autre de l'Atlantique.

Nos efforts pour consolider notre présence en Europe doivent porter, au-delà de Bruxelles et des capitales nationales, sur d'autres marchés, milieux et secteurs particuliers. Il nous faut déployer nos ressources et activités commerciales dans l'ensemble de l'UE, là où il est le plus indiqué de le faire dans l'intérêt des entreprises canadiennes.

En nous employant à maintenir et à améliorer nos relations avec l'UE, il nous faut avoir pleinement à l'esprit leurs éventuelles incidences sur nos relations avec les États-Unis. Nous devons nous assurer que les façons d'aborder les questions commerciales aux États-Unis et au sein de l'UE, spécialement en matière de normes et

de réglementation, soient compatibles. Les sociétés canadiennes étant très actives sur ces deux marchés clés, nous devons prévenir toute situation où le fait de nous soumettre aux exigences d'un des partenaires nous ferait perdre des débouchés sur le marché de l'autre. La dynamique États-Unis–Union européenne a d'ailleurs fortement à voir avec notre objectif actuel de tout mettre en œuvre pour que le Canada soit considéré par les entreprises européennes comme la porte d'entrée idéale pour s'implanter en Amérique du Nord.

Nous surveillerons également de près l'évolution de la situation sur d'autres chapitres. Les pourparlers en cours entre les États-Unis et l'UE sur la question de l'aviation civile, par exemple, pourraient constituer la première étape de l'instauration d'un régime trilatéral plus ouvert qui donnerait davantage de choix aux voyageurs et aux expéditeurs internationaux. Mis à part notre collaboration constante et étroite avec l'OMC, le domaine de l'aviation civile est l'un des rares où nous envisageons une concertation trilatérale de nos initiatives gouvernementales respectives. Il en va tout autrement dans le secteur de la défense, où il est impératif que nous réagissions plus stratégiquement aux politiques d'approvisionnement qui sont axées sur les fournisseurs nationaux et favorisent des investissements réciproques, car elles ont souvent pour conséquence d'écarter les fournisseurs canadiens.

Autres partenaires européens

En dehors de l'UE, le Canada a de solides liens en matière d'investissement et de commerce avec les quatre membres de l'Association européenne de libre-échange, soit la Suisse, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Les économies modernes de ces pays offrent une technologie de pointe et présentent un important potentiel commercial pour les entreprises canadiennes, en particulier dans le secteur de l'énergie et dans ceux qui sont tributaires des ressources naturelles. Pour appuyer les entreprises canadiennes, nous poursuivrons nos négociations avec l'Association en vue d'en arriver à la conclusion d'un accord de libre-échange, ce qui nous fournirait un tremplin stratégique pour étendre nos liens commerciaux dans les pays nordiques et en Europe centrale ainsi que dans l'ensemble de la zone de l'UE.

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

Le gouvernement :

- négociera avec l'UE un accord de renforcement du commerce et de l'investissement;
- élaborera un accord cadre volontaire pour la coopération réglementaire avec l'UE afin de répandre le recours aux pratiques exemplaires;
- poursuivra ses négociations avec les quatre pays de l'Association européenne de libre-échange en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange;
- mènera une étude sur les centres commerciaux européens prioritaires existants et potentiels afin de pouvoir offrir aux entreprises canadiennes des services commerciaux plus souples et plus efficaces sur le continent européen (par exemple, en revoyant la répartition de nos délégués commerciaux dans l'ensemble de l'Europe).

AUTRES MARCHÉS CLÉS

Tout en accordant une attention particulière aux relations économiques les plus importantes du Canada, le gouvernement ne négligera pas pour autant d'autres grands marchés qui peuvent être d'intérêt majeur pour certaines entreprises canadiennes ou certains secteurs de notre économie dans l'établissement de leur stratégie globale.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande

L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont, sur le plan stratégique, des acteurs de plus en plus importants dans les chaînes de valeur de la région Asie-Pacifique. La Nouvelle-Zélande a été le premier pays industrialisé à examiner la possibilité de conclure un accord de libre-échange avec la Chine. L'Australie, de son côté, a déjà conclu un tel accord avec les États-Unis, ce qui non seulement sert ses intérêts commerciaux naturels auprès du premier importateur mondial, mais s'inscrit fort bien dans sa stratégie de recherche d'investissements asiatiques (notamment japonais) dans des secteurs qui profiteront de ce nouvel accès privilégié. Ces pays ont tous les deux des accords de libre-échange avec certains pays de l'ANASE (par exemple, avec Singapour et la Thaïlande) et ils sont à négocier conjointement un accord régional de libre-échange avec l'ensemble des

pays de l'ANASE. Nos échanges florissants dans les deux sens (d'une valeur d'environ 4 milliards de dollars avec ces deux pays en 2004) et notre relation qui se développe en matière d'investissement sont manifestement appelés à s'intensifier non seulement dans les secteurs traditionnels de l'agriculture ou tributaires des ressources, mais également dans les domaines de la haute technologie, comme ceux de la biotechnologie, des communications et de l'équipement médical, où le Canada peut se servir du positionnement de ces pays en Asie de l'Est comme d'un tremplin. Le gouvernement veille de près, par l'entremise de l'OMC, à la promotion des intérêts canadiens dans ces deux pays, et notre équipe commerciale a rationalisé sa structure de fonctionnement de manière à offrir un « guichet unique » aux exportateurs canadiens désireux de faire des affaires dans la région.

La Russie

La Russie possède un énorme capital physique et humain, mais n'a pas encore réussi à se débarrasser des derniers vestiges de la mauvaise gestion économique de l'ère soviétique. Malgré cela, elle représente un marché particulièrement prometteur pour les entreprises canadiennes, qui, déjà, ont investi dans les domaines des ressources naturelles, de l'infrastructure et du développement industriel, ainsi que dans les secteurs de la haute technologie et de l'agroalimentaire. Par rapport au volet nordique de la politique étrangère du Canada, la Russie est notre premier partenaire bilatéral et occupe un rôle de premier plan dans toutes les initiatives circumpolaires. Nous tirons avantage de part et d'autre de notre coopération prioritaire avec la Russie sur le développement économique de l'Arctique.

Confiants en l'avenir, le gouvernement participe activement aux négociations relatives à l'accession de la Russie à l'OMC, à la fois pour promouvoir les intérêts particuliers du Canada en ce qui touche l'accès de nos biens et services à ce marché et pour contribuer à la modernisation systématique du droit économique russe. De leur côté, les entreprises canadiennes reçoivent un appui financier d'Exportation et développement Canada, dont le chiffre d'affaires annuel en Russie s'est multiplié. L'investissement canadien en Russie, dont la protection est garantie par notre accord et nos programmes de protection de l'investissement, est

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

particulièrement important : des pays asiatiques avides de ressources, tels que la Chine et le Japon, sont des clients assurés pour des sociétés canadiennes et des coentreprises canado-russes qui exploitent les vastes ressources naturelles de la Sibérie.

Le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord

Les entreprises canadiennes ont porté moins d'attention aux possibilités en matière de commerce et d'investissement au Moyen-Orient que leurs concurrentes américaines ou européennes. Il y a pourtant des marchés prometteurs et des possibilités de relations à long terme dans toute la région. Les pays membres du Conseil de coopération du Golfe – Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Koweït, Qatar, Oman et Bahreïn – forment le regroupement le plus prospère du Moyen-Orient. Leur économie collective, de plus en plus diversifiée, est une de celles qui progressent le plus rapidement dans le monde, ce qui y crée de plus en plus de débouchés pour plusieurs catégories d'entreprises canadiennes, à commencer par celles du secteur de la pétrochimie, mais pour bien d'autres encore. Cela s'avère particulièrement vrai dans le cas des plaques tournantes de cette zone économique régionale, lesquelles se positionnent résolument comme des portes d'entrée stratégiques vers les marchés du Moyen-Orient, de l'Asie du Sud et de l'Afrique de l'Est, qui, ensemble, comptent quelque 2 milliards de consommateurs. Pour promouvoir nos intérêts commerciaux dans cette région, le Canada mise sur l'OMC (y compris sur les négociations qui s'y tiennent concernant l'adhésion de l'Arabie saoudite) de même que sur des visites de haut niveau.

En partie grâce à notre accord de libre-échange avec Israël, la relation commerciale entre nos deux pays se porte très bien. Les dispositions de cet accord ont été étendues à l'Autorité palestinienne (AP), et le gouvernement canadien soutient les plans et priorités de l'AP dans les domaines de la sécurité, de la gouvernance et de l'économie. Le gouvernement analyse en ce moment la façon dont les produits en provenance des colonies israéliennes sont traités en vertu de l'accord. La Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels (Canada-Israel Industrial Research and Development Foundation – CIIRDF),

qui fait la promotion de la collaboration en R-D entre entreprises des deux pays, contribue également au renforcement des liens commerciaux du Canada avec la région. Nous continuerons d'appuyer notre important engagement commercial dans la région en cherchant à renouveler le mandat de la CIIRDF. Nous chercherons de nouvelles occasions dans nos échanges avec la Jordanie, qui subit une forte croissance, et nous ferons l'expansion du commerce avec la République libanaise par le biais de son adhésion à l'OMC.

En Afrique du Nord, les marchés régionaux présentent des débouchés intéressants, étant donné leur forte croissance démographique et leur position géographique qui les rend propices à l'établissement de centres de fabrication pour l'Europe de l'Ouest. Même si de nouveaux développements, comme l'accord de libre-échange intervenu entre les États-Unis et le Maroc, viennent y accentuer la concurrence, l'Afrique du Nord offre aux entreprises canadiennes des perspectives prometteuses dans les secteurs des aliments et des biens de consommation ainsi que des biens et services d'infrastructure. En plus de négocier à l'OMC avec l'Algérie et la Libye, qui aspirent à y adhérer, le gouvernement offre dans cette région un soutien direct de haut niveau aux entreprises canadiennes. Le premier ministre s'est rendu en Libye en décembre 2004 afin d'y appuyer les entreprises canadiennes actives dans les domaines du génie civil, de l'aérospatiale, du pétrole et du gaz naturel, des télécommunications ainsi que dans d'autres secteurs prometteurs de ce pays. En collaboration avec le Conseil d'affaires canado-arabe, le secrétaire parlementaire du ministre du Commerce international a dirigé, le même mois, une mission commerciale dans cette région afin d'y chercher des créneaux dans ces divers secteurs ainsi que dans celui de l'éducation et de la formation.

Si de nouvelles possibilités se présentent, nous demeurons ouverts à l'établissement, en matière de commerce et d'investissement, de liens plus officiels fondés sur des règles, y compris à la conclusion d'importants accords ponctuels dans des domaines comme ceux de l'investissement, de la coopération en matière de réglementation, du tourisme et des visas, de la fiscalité, et des services aériens.

MARCHÉS ET POSSIBILITÉS À L'ÉTRANGER

Le gouvernement :

- conclura si possible, par l'entremise de la Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels, un nouvel accord de collaboration bilatérale avec Israël en matière de R-D, et explorera la possibilité de reprendre ce même modèle de collaboration dans d'autres marchés, dont ceux de l'Inde et de la Chine;
- organisera d'autres visites de haut niveau dans les pays présentant les perspectives les plus intéressantes sur le plan du renforcement de nos liens commerciaux.

Commerce international et développement

Les liens entre notre stratégie commerciale et le développement international sont multiples. Nous offrons l'un des programmes d'accès aux marchés les plus généreux au monde, notamment l'accès en franchise pour la plupart des exportations en provenance des pays les moins avancés et un régime comportant peu de limitations techniques. Nous exerçons à l'OMC des pressions en faveur de l'adoption de nouvelles règles qui tiennent compte des intérêts des

pays en développement. Nous faisons la promotion de l'objectif de responsabilité sociale de l'entreprise, qui est pour celle-ci, en plus d'une saine pratique commerciale, une façon de se montrer bonne citoyenne du monde. Nous offrons une aide technique liée au commerce qui vient s'ajouter à l'aide globale que nous accordons déjà pour encourager la bonne gouvernance et la primauté du droit, ce qui est d'une portée pouvant englober, par exemple, les pratiques exemplaires en matière d'administration douanière aussi bien que les modèles d'inspection vétérinaire. Et nous stimulons l'investissement africain et étranger en Afrique par la création du Fonds d'investissement du Canada pour l'Afrique, un fonds conjoint des secteurs public et privé ayant pour objet la fourniture de capital-risque pour des investissements privés générateurs de croissance en Afrique. Il vise l'injection d'au moins 200 millions de dollars pour de nouveaux investissements en Afrique, dont la moitié proviendront du gouvernement et l'autre moitié, de partenaires du secteur privé. Ce fonds, qu'on pourra commencer à utiliser plus tard cette année, sera administré sur une base de rentabilité commerciale et devra, dans toutes ses opérations, respecter les normes convenues en matière de responsabilité sociale de l'entreprise.

LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE

Les entreprises qui affichent une approche sérieuse à la responsabilité sociale contribuent par ce fait à leur bonne réputation ainsi qu'à leur rendement opérationnel, et encouragent la fidélité et l'innovation. Somme toute, il est plus probable qu'elles soient perçues comme un bon investissement et une société à favoriser par les investisseurs, les employés, les clients, les autorités réglementaires, et les partenaires dans les coentreprises. Les preuves s'accumulent à l'effet que les sociétés qui épousent les qualités essentielles de la responsabilité sociale sont en général plus performantes que leurs concurrents qui ne s'y engagent pas. Les délégués commerciaux du Canada participent activement avec les gens d'affaires canadiens à la promotion de l'objectif de responsabilité sociale de l'entreprise dans le monde.

CONCLUSION

Le présent document définit les stratégies que doit adopter le gouvernement pour relever les défis d'un marché mondial en rapide transformation. D'importants développements rendent notre monde plus petit, ouvert, dynamique et complexe, une évolution qui a des répercussions sur notre société, notre économie, notre sécurité et notre identité – répercussions dont il est question plus en détail dans chaque document de l'Énoncé de politique internationale du Canada. Le Canada a de nombreux points forts, notamment un secteur privé qui a su promptement s'adapter à ces changements, et ce, en développant de nouvelles façons de faire des affaires qui transcendent les frontières nationales, en exerçant certaines activités sur le continent, le pays ou la localité où il lui était le plus rentable de le faire et en s'organisant autour de réseaux et de chaînes de valeur souples.

Dans notre monde actuel, toute distinction entre l'économie intérieure d'un pays et l'ensemble de l'économie mondiale est artificielle. Les décisions intérieures influent sur la compétitivité internationale des entreprises canadiennes, tout comme le jeu de la concurrence sur notre propre marché est de plus en plus dicté depuis l'extérieur de nos frontières. Notre prospérité repose sur deux piliers jumeaux, à savoir la compétitivité de notre économie dans son ensemble et notre engagement à fond sur les marchés internationaux. La stratégie du gouvernement en matière de commerce intègre ces deux aspects afin de créer des avantages économiques durables pour le Canada.

Si le milieu des affaires canadien exerce des activités partout dans le monde, il demeure que certaines priorités s'imposent clairement en ce qui touche nos relations commerciales et la satisfaction des besoins de nos entreprises. Ces priorités nous dictent de mettre d'abord l'accent sur nos relations avec l'Amérique du Nord – non seulement avec les États-Unis, le point d'ancrage de notre prospérité, mais de plus en plus avec le Mexique, puis sur nos relations avec d'autres moteurs clés d'innovation et d'investissement dans le monde, ce qui est notamment le cas du Japon et des pays de l'UE, et enfin sur les nouvelles grandes puissances économiques d'aujourd'hui, à savoir le Brésil, l'Inde et la Chine ainsi que leurs partenaires dans les chaînes de valeur mondiales. L'importance à accorder à nos relations avec les pays qui ne font pas partie de ce noyau central doit être établie de plus en plus en fonction de

l'aptitude de ces pays à servir nos intérêts supérieurs, que ce soit en tirant parti de leurs propres relations stratégiques (par exemple entre l'Australie/Nouvelle-Zélande et l'Asie de l'Est) ou encore en tablant sur leur potentiel économique futur (par ex., la Russie, les pays du Golfe).

Afin de tirer le meilleur parti de ces relations, le gouvernement doit créer sur notre propre marché un climat propice aux affaires afin que le Canada demeure un endroit de choix où investir et un acteur compétitif dans l'économie mondiale : cet aspect fait partie intégrante de la stratégie économique générale du gouvernement. Il doit également réunir les conditions voulues pour faciliter l'établissement de liens commerciaux durables et mutuellement avantageux reposant sur de solides relations politiques entre gouvernements, sur des règles fiables pour régir nos échanges multilatéraux et bilatéraux en matière de commerce et d'investissement, ainsi que sur des initiatives innovatrices non gouvernementales dans de nombreux domaines, comme ceux de la R-D et de l'éducation. Et pour donner à nos entreprises la marge de manœuvre dont elles ont besoin pour être compétitives dans leurs échanges commerciaux, leurs investissements ou toute autre forme d'activité commerciale internationale, le gouvernement doit intervenir par des mesures précises et ciblées.

Il nous faudra être constamment attentifs aux instruments de politique économique et commerciale que nous utiliserons dans le déploiement de cette stratégie. Nous devons mettre à profit nos avantages pour faire en sorte que notre pays demeure un endroit de choix où faire des affaires d'une façon moderne. Nous sommes à cet égard engagés dans une course avec de nombreux pays – une course que nous ne pouvons pas nous permettre de perdre. Par-dessus tout, il est impératif que nous nous servions judicieusement des atouts dont dispose le gouvernement canadien, avec les bons partenaires, au bon moment et au bon endroit : qu'il s'agisse de négociations commerciales ou d'investissements stratégiques dans les deux sens, de pourparlers de haut niveau entre gouvernements ou de promotion de réseaux de savoir et d'influence embrassant les provinces, les territoires, les milieux d'affaires, les milieux universitaires et la société civile. Dans l'exécution de notre stratégie, nous aurons des choix à faire : le gouvernement est déterminé à

travailler de concert avec tous les Canadiens pour que nous fassions ces choix dans notre meilleur intérêt face aux défis d'aujourd'hui et à la nécessité d'asseoir notre prospérité future.

Pour atteindre les buts visés par l'Énoncé de politique internationale, le gouvernement doit faire en sorte que les rôles appropriés soient mis en place en matière de politique étrangère et de commerce international. Il nous faut disposer des outils qui permettront de mettre en œuvre une politique étrangère qui sera cohérente

dans les différents secteurs de l'État et qui sera pleinement fidèle aux intérêts du Canada à l'étranger. La stratégie canadienne de commerce international doit apporter les bonnes réponses sur le plan du climat des affaires au pays ainsi que de nos relations commerciales internationales, et assurer aux entreprises canadiennes les services dont elles ont besoin. À cette fin, le gouvernement établira un processus consultatif pour examiner les meilleurs moyens d'y parvenir, à la lumière des questions soulevées au Parlement et par les parties intéressées.