

## AUTRES DOSSIERS

### Marchés publics

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

### Télécommunications

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

### Association européenne de libre-échange

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

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

## Fédération de Russie

### Aperçu

La Russie a réalisé de belles performances macroéconomiques en 2003, avec une croissance économique réelle de plus de 7 %, un excédent financier pour la quatrième fois consécutive et un taux d'inflation en baisse s'établissant à environ 14 %. Alliée aux améliorations encourageantes apportées aux politiques de gestion de la dette, cette croissance a permis à la Russie d'accroître son niveau de solvabilité. Le pays a en effet reçu une cote d'évaluation des investissements par Moody's Investors Service en octobre 2003. Le prix élevé du brut et la hausse de la production de pétrole sont les principaux moteurs de la croissance du pays. Ce secteur représente à lui seul 35 % des recettes publiques et plus de la moitié des exportations.

La demande intérieure élevée et la hausse du rouble ont entraîné l'augmentation des importations au cours de l'année 2003. Le principal partenaire commercial de la Russie est l'Union européenne, source et destination d'environ 55 % de l'ensemble des importations et exportations russes. En 2003, le montant total des exportations du Canada vers la Russie a dépassé 322 millions de dollars, soit une hausse de 34 % par rapport à l'année précédente. Un volume important des exportations canadiennes à destination de la Russie transite par des pays tiers (en particulier par la Finlande, la Corée, la Lettonie, la Pologne et les États-Unis); ce chiffre est donc bien en dessous du volume réel de nos échanges commerciaux avec la Russie. Au nombre des principaux produits canadiens exportés vers la Russie en 2003, citons la machinerie et l'équipement destinés aux secteurs pétrolier, gazier, minier et agricole, la viande, les véhicules spécialisés et les automobiles, les matériaux de construction, l'équipement