

## ASSOCIATION EUROPÉENNE DE LIBRE-ÉCHANGE (AELE)

### Aperçu

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

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

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

Les discussions avec les membres de l'AELE se dérouleront probablement au printemps et au début de l'été de 1998, sous les auspices des accords correspondants. En plus d'un examen des relations commerciales et économiques bilatérales et de l'évolution du système

multilatéral, le Canada se propose de se servir de ces entretiens pour examiner la portée d'éventuelles négociations de libre-échange. Nous consulterons avec attention les entreprises canadiennes, les provinces et les autres parties intéressées pour établir les priorités et les objectifs du Canada relativement à l'AELE.

## FÉDÉRATION RUSSE

### Aperçu

En 1997, les exportations de marchandises du Canada à destination de la Fédération russe ont atteint 335,3 millions de dollars, et les importations, 621 millions. Les exportations de services sont estimées à 300 millions par an. Le stock des investissements canadiens directs en Russie dépasse 500 millions de dollars, somme qui comprend environ 200 millions investis par des entreprises minières canadiennes depuis trois ans. Le gouvernement s'efforce de faciliter l'accès des exportateurs et investisseurs canadiens à ce vaste marché par le biais de trois filières principales : la Commission économique intergouvernementale bilatérale, les négociations concernant l'adhésion de la Russie à l'OMC, et la négociation d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers.

### Relations bilatérales

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