



L'initiative bénéficiant d'un soutien manifeste au pays, le gouvernement a formellement annoncé le lancement de négociations pour un accord de libre-échange entre le Canada et les pays de l'AELE, le 9 octobre 1998.

Le Canada et l'AELE ont confirmé leur intention de conclure un accord commercial étendu et de s'efforcer de terminer leurs négociations d'ici le milieu de l'année 1999. Trois séries de négociations ont eu lieu : à Ottawa en octobre 1998, à Genève en novembre 1998 et de nouveau en février 1999. Six groupes de travail se sont rencontrés pour étudier des questions spécifiques relatives à l'accès général au marché, à l'agriculture, aux services et aux investissements, à la concurrence, aux recours commerciaux et aux marchés publics. Les questions de propriété intellectuelle ont également été discutées en octobre.

La mise en œuvre d'un accord de libre-échange Canada-AELE est une initiative importante pour le Canada, car elle complète et confirme les objectifs de libéralisation du commerce et des investissements que le Canada poursuit depuis longtemps et parce qu'elle donne la possibilité d'établir un exemple pour les négociations multilatérales futures. Ce sera le premier accord transatlantique et il offrira aux Canadiens un certain nombre d'avantages importants. Il va en particulier :

- renforcer et développer nos solides relations commerciales et d'investissement avec l'Europe et avec les pays de l'AELE;
- souligner nos antécédents de partage de valeurs et d'activités dans une grande variété de forums multilatéraux;
- démontrer les possibilités de coopération entre deux régions importantes et économiquement bien développées, la diffusion dans le public de cet accord et des discussions qui l'accompagnent ayant pour effet de faire prendre conscience des possibilités de commercialisation et d'investissement offertes aux deux parties;
- fournir des avantages immédiats et tangibles aux exportateurs et aux investisseurs des deux parties.

## FÉDÉRATION DE RUSSIE

### Aperçu

Malgré une croissance à deux chiffres tôt dans l'année, les effets de la crise financière se sont finalement faits sentir, de sorte qu'en 1998, l'ensemble des exportations

de produits du Canada à destination de la Fédération de Russie a chuté d'environ 24 p. 100, pour atteindre 276 millions de dollars. Les importations de produits au Canada en provenance de la Russie ont augmenté de 18 p. 100 pour s'élever à 732 millions de dollars. En 1997, la valeur de l'investissement canadien direct en Russie a dépassé 400 millions de dollars et concerne principalement le secteur de l'exploitation minière et celui du pétrole et du gaz.

L'économie russe devrait graduellement se restructurer et se relever de cette dernière crise au cours des années à venir. Elle restera un marché stratégique clé pour les secteurs canadiens de l'extraction de ressources, de l'agroalimentaire et des matériaux de construction. Le gouvernement canadien s'efforce d'améliorer l'accès à cet important marché émergent et il emploie pour cela trois voies principales : la Commission économique intergouvernementale bilatérale, les négociations concernant l'adhésion de la Russie à l'OMC et la négociation d'un nouveau FIPA.

### Relations bilatérales

La Commission économique intergouvernementale Canada-Russie a été établie en 1995, avec le mandat de relever et de résoudre les problèmes et les obstacles au commerce et à l'investissement auxquels sont confrontées les sociétés canadiennes et russes dans leurs marchés réciproques. Des groupes de travail sectoriels qui concentrent leurs efforts sur le pétrole et le gaz, l'agriculture, le logement et la construction, et le développement industriel dans les technologies d'avant-garde s'efforcent d'améliorer les possibilités offertes aux commerçants et investisseurs canadiens. D'autres groupes de travail ont été proposés dans les secteurs suivants : exploitation minière, environnement et secteur aérospatial. Sont également considérées des propositions d'événements ad hoc de la Commission économique intergouvernementale pour le secteur forestier et pour la promotion de relations économiques plus étroites entre l'Ouest canadien et l'Extrême-Orient russe.

Les exportateurs canadiens sont confrontés à une multitude de normes d'essai de produits et de certification avant que leurs produits ne puissent pénétrer dans la Fédération de Russie. Divers produits exigent fréquemment des certificats multiples de conformité (par exemple incendie, santé, sécurité au travail), chacun de ces certificats étant émis par des autorités russes différentes (qui se font parfois de la concurrence).