

8

Ouverture sur d'autres marchés importants

AUSTRALIE

En 2005, la valeur des échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et l'Australie a totalisé quelque 3,4 milliards de dollars. Au cours de l'année, le Canada a exporté vers l'Australie des marchandises d'une valeur de plus de 1,6 milliard de dollars et importé de ce pays pour plus de 1,7 milliard de dollars de marchandises. Les exportations canadiennes se composent principalement de moteurs de véhicules automobiles, de porc, d'aéronefs, de bois d'œuvre, de composants de télécommunications et de pâte de bois. En 2003 (l'année la plus récente pour laquelle des statistiques sont disponibles), le Canada a exporté pour 860 millions de dollars de services vers l'Australie, et le commerce bilatéral de services entre les deux pays a atteint 1,3 milliard de dollars.

Le Canada est le 11^e investisseur en Australie, l'investissement canadien ayant atteint 8,8 milliards de dollars à la fin de 2004. L'investissement australien de 1,8 milliard de dollars au Canada fait de ce pays notre 14^e investisseur et notre 3^e source asiatique d'investissement.

Les relations commerciales entre le Canada et l'Australie sont cordiales et de longue date. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux de la nation la plus favorisée, bien qu'ils comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise. Certains obstacles non tarifaires restreignent l'accès des produits et services canadiens au marché australien, par exemple, les normes de produits, les pratiques relatives aux marchés publics et la législation sur les recours commerciaux.

Le gouvernement du Canada continuera d'intervenir auprès des autorités australiennes pour qu'elles accroissent l'accès à leur marché du porc et du bœuf. Le Canada a aussi demandé à l'Australie d'accorder l'accès aux bleuets du Canada, et il suivra l'évolution de la question.

NOUVELLE-ZÉLANDE

En 2005, les exportations canadiennes vers la Nouvelle-Zélande se sont chiffrées à 356 millions de dollars, et les importations canadiennes en provenance de ce pays, à 562 millions de dollars. Les exportations canadiennes vers la Nouvelle-Zélande se composent notamment de véhicules, de machines, d'engrais, de bois et de viande, produits dont le Canada est le principal fournisseur du pays. De la Nouvelle-Zélande, le Canada importe surtout de la viande, des produits laitiers et des machines. En 2003 (l'année la plus récente pour laquelle des statistiques

sont disponibles), le Canada a exporté pour 95 millions de dollars de services en Nouvelle-Zélande. En 2004, le stock de l'investissement canadien direct dans ce pays a totalisé 111 millions de dollars.

Le Canada et la Nouvelle-Zélande entretiennent une relation bilatérale étroite et relativement harmonieuse. Les deux pays sont membres de l'OMC, de l'APEC, de l'ANASE, du Commonwealth et des Nations Unies. Ils travaillent en étroite collaboration dans le cadre des négociations commerciales multilatérales et ils appartiennent tous les deux au Groupe de Cairns sur le commerce de produits agricoles.

RUSSIE

Depuis 1999, la Russie affiche une forte croissance, son PIB réel ayant progressé à un taux moyen d'un peu moins de 6,8 % par année. Récemment, les résultats économiques ont bénéficié d'une hausse plus marquée que prévu des prix mondiaux du pétrole, du gaz et d'autres grands produits de base exportés par le pays. Cette hausse des prix a fait croître la demande intérieure ainsi que l'investissement et les importations.

En 2005, la valeur des exportations canadiennes vers la Russie est passée à 562 millions de dollars, soit un bond de 35 % par rapport à 2004. Il y a eu une forte augmentation des exportations de matériel de forage (secteurs du pétrole et des mines), de tracteurs à roues (secteur forestier), de bâtiments préfabriqués et de morceaux de porc. Les exportations canadiennes de services comprenaient divers services commerciaux, dont des services de génie et d'architecture. La valeur totale des services exportés vers la Russie a été de 251 millions de dollars en 2003.

De nombreuses entreprises canadiennes adoptent maintenant une stratégie commerciale à long terme à l'égard de la Russie. Bien que les questions de gouvernance des entreprises, de primauté du droit, de respect des droits de propriété intellectuelle, de réglementation et de lourdeur bureaucratique restent des sources de préoccupation, le gouvernement