

## Rapport sur l'accès aux marchés

# Les priorités commerciales du Canada pour 2002

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a rendu public, le mois dernier, le rapport annuel du gouvernement sur les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés en 2002, aux niveaux multilatéral, régional et bilatéral. Le rapport énonce les initiatives que le gouvernement mettra en œuvre et présente en détail les obstacles précis auxquels il devra faire face sur divers marchés. Le rapport souligne également les réalisations du gouvernement en matière de commerce en 2001.

« Le Canada est une nation commerçante de taille, a déclaré M. Pettigrew. Nos entreprises figurent parmi les plus concurrentielles du monde. L'ouverture du commerce est synonyme d'une économie plus performante, créant des emplois de haute qualité et de meilleurs prix, tout en améliorant le niveau de vie de tous les Canadiens et de toute la population du globe. »

Le rapport intitulé **Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux — 2002** met également en relief l'importance du commerce international pour les économies de l'Ontario et du Québec. Dans des rapports précédents on avait mis l'accent sur les provinces des Prairies et de l'Atlantique.

« Nous avons fait de grands progrès en ce qui concerne l'amélioration du commerce en 2001, a déclaré M. Pettigrew. Par exemple, le Canada et les membres de l'OMC ont lancé un nouveau cycle de négociations de l'OMC à Doha, au Qatar, ce qui bénéficiera à la fois au Canada et au monde en développement. »

**Voici d'autres exemples de réalisations sur le plan de la politique commerciale en 2001 :**

- La Chine a adhéré à l'OMC, ouvrant la porte sur un marché fascinant où vit un cinquième de la population mondiale. La Chine est maintenant liée par les règles de l'OMC, ce qui comprend la réduction des obstacles et l'augmentation de la transparence.
- Le Canada a accueilli avec succès le Sommet des Amériques à Québec et a accompli des progrès en vue de la formation de la plus importante zone de libre-échange au monde d'ici 2005 — la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

- Le Canada a réalisé des progrès en ce qui concerne l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Par exemple, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu d'accélérer l'élimination, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002, des droits de douane de l'ALENA applicables à un certain nombre de produits.
- Le Canada a conclu un accord bilatéral de libre-échange avec le Costa Rica. Il a lancé des négociations commerciales avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et avec Singapour, dans l'espoir d'en arriver à des accords en 2002.

**Nouvelle « ligne verte » vers les produits environnementaux**

## Le Cyber Green Center sur l'internet

Le **Cyber Green Center (CGC) (www.greencouncil.org)** facilite l'« écologisation » des entreprises qui cherchent des solutions de remplacement écologiques. Le Green Council, un organisme apolitique sans but lucratif de Hong Kong, a mis sur pied ce nouveau site internet pour encourager les secteurs de l'industrie et du commerce à intégrer la protection de l'environnement à leurs procédés de production et de gestion.

Comme la conservation commence par la sensibilisation, le CGC facilite l'acquisition des connaissances sur l'environnement. Il suffit d'un clic pour pénétrer dans un monde de technologies et de produits environnementaux et consulter directement les sites internet des grandes organisations environnementales internationales comme Greenpeace et Envirolink. Les catégories de produits sont classées par ordre alpha-

- Le Canada a réglé la question des restrictions américaines visant les pommes de terre provenant de l'Île-du-Prince-Édouard. Il a négocié avec l'Union européenne un accord ouvrant son marché au vin de glace canadien.
- Afin de rehausser encore davantage la gestion de la frontière canado-américaine, le Canada et les États-Unis ont signé, le 12 décembre 2001, une Déclaration sur la création d'une frontière intelligente pour le XXI<sup>e</sup> siècle.

**Voici certains objectifs de la politique commerciale pour 2002 :**

- Régler le différend sur le bois d'œuvre résineux avec les États-Unis.
- Régler avec le Brésil le différend concernant son programme de financement des exportations d'aéronefs.
- Accomplir des progrès dans les négociations de l'OMC, particulièrement pour ce qui est de l'agriculture, et dans les négociations sur la ZLEA.
- Faire progresser les discussions commerciales avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM).

On trouvera le rapport et un document d'information en cliquant sur [www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-f.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-f.asp) ✪

bétique sur le site et comportent des liens vers des profils d'entreprises et de produits.

Les utilisateurs n'ont rien à déboursier pour consulter l'information sur les produits du CGC; tous les articles proposés sont authentiques, de qualité et « verts ». Les entreprises qui veulent y publier leur logo et leur nom ainsi que des photos et des descriptions de leurs produits sont dirigées vers un site internet qui les guide dans tout le processus de saisie.

**Pour plus de renseignements,** communiquer avec M. Norrie Kitchell, Green Council, tél. : (011-852) 2810-1122, courriel : [norriekitchell@greencouncil.org](mailto:norriekitchell@greencouncil.org) internet : [www.greencouncil.org](http://www.greencouncil.org) ou Mme Fatima Lai, agente commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7494, courriel : [fatima.lai@dfait-maeci.gc.ca](mailto:fatima.lai@dfait-maeci.gc.ca) ✪

## Croissance prévue au Mexique

Par Stephen S. Poloz, Vice-président et économiste en chef, Exportation et développement Canada

Les Canadiens et les Mexicains ont beaucoup de choses en commun. Ils attendent avec impatience que la relance de l'économie américaine se répercute chez eux. Ils se préoccupent du taux de leur monnaie par rapport au dollar américain. Et leurs serveurs hésitent à recommander des vins locaux, qui sont pourtant étonnamment bons.

Au Mexique, on s'entend généralement sur les progrès remarquables qui ont été accomplis en ce qui concerne la réforme structurelle, mais on diverge d'opinion quant aux perspectives d'avenir. Les optimistes entrevoient une économie dont l'ouverture accrue, le système financier renforcé et les politiques crédibles auront renforcé la solidité du Mexique et permettront d'emboîter immédiatement le pas à la relance américaine. Les pessimistes entrevoient une monnaie surévaluée et une myriade d'obstacles structurels à la croissance économique — y compris une infrastructure faible, des banques prudentes et des marchés du travail rigides.

### Données positives

Les grands paramètres de politique du Mexique sont pratiquement au beau fixe. La banque centrale vise un taux d'inflation de 4,5 % cette année, de 3 % l'an prochain, et la convergence avec l'inflation américaine par la suite. La monnaie flotte, ce qui est crucial pour atteindre l'objectif d'inflation. Les autorités budgétaires démontrent une volonté de maîtriser le déficit qui frise le zèle religieux.

La crédibilité accrue des politiques a permis d'obtenir une cote de crédit élevée, en plus de stimuler l'investissement étranger et d'accroître la valeur du peso. Un peso fort soulève des craintes que la compétitivité mexicaine s'érode et étouffe la reprise dans l'œuf. Mais une monnaie forte a toujours été un symptôme de réussite économique — l'investissement étranger donnera au Mexique les capitaux dont il a besoin pour continuer d'accroître la production, la productivité, les salaires et les exportations tout en se dirigeant vers une diversité économique à plus forte valeur

ajoutée. Si une monnaie forte sonnait le glas des entreprises manufacturières, les fabricants américains auraient disparu depuis longtemps et les fabricants canadiens domineraient la planète.

Le Mexique se dirige vers une croissance de 2-2,5 % cette année et ce taux pourrait doubler l'an prochain.

### Ombre au tableau

Mais les pessimistes ont raison sur un point : il faudra affronter des vents contraires en cours de route.

Le Mexique a besoin d'investissement dans l'infrastructure — les routes, les aéroports, la capacité énergétique, les réseaux de distribution de l'électricité — afin d'appuyer sa croissance future. D'autres usines alimentées au gaz naturel sont prévues, mais une grande partie du gaz nécessaire devra être importée jusqu'à ce que la réforme du secteur énergétique

soit achevée. Le système juridique reste un grand point d'interrogation pour les prêteurs, ce qui rend les banques hésitantes à appuyer les petites entreprises. D'ailleurs, une grande partie de la croissance du crédit est attribuable aux fournisseurs et aux détaillants. Et le marché du travail mexicain demeure l'un des plus rigides au monde.

Ce sont des difficultés de taille, dont la résolution ne viendra peut-être pas avant les élections au Congrès l'an prochain, parce que les principaux partis politiques ont du mal à s'entendre sur les réformes nécessaires.

### Les points forts l'emportent

Conclusion? Comme dans toutes les économies, les faiblesses du Mexique semblent peser plus lourd à mesure qu'on les examine plus attentivement. Mais dans l'ensemble, les points forts l'emportent clairement sur les faiblesses. Le Mexique deviendra un partenaire commercial beaucoup plus important pour le Canada d'ici quelques années. ✪

La construction bat son plein partout aux États-Unis

## Salon à succès sans précédent

**LAS VEGAS** — 21-24 janvier 2003 — C'est le moment de réserver votre place au prochain **Salon international des constructeurs** (International Builders Show) des plus populaires.

Le marché florissant de l'habitation a attiré un nombre record de visiteurs au salon de cette année, le plus grand de son histoire, tenu du 8 au 11 février 2002 au Atlanta World Congress Center. Plus de 70 000 professionnels du secteur de la construction des États-Unis et de 48 autres pays se sont rendus à la 58<sup>e</sup> édition de ce salon annuel.

Canadian Export Development Inc. (CEDI), en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), invite les entreprises canadiennes à exposer au pavillon du Canada à Las Vegas. Cela offrira une excellente occasion de rencontrer des décideurs et des acheteurs importants des secteurs public et privé qui seront invités à visiter le pavillon du Canada.

Les entreprises canadiennes admissibles pourraient obtenir une aide financière au titre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du MAECI, pour défrayer une partie de leurs dépenses.

**Pour de plus amples renseignements ou pour s'inscrire,** communiquer avec M. Robert Grison, Canadian Export Development Inc., tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : [cced@sympatico.ca](mailto:cced@sympatico.ca) ou avec M. Durban Morrow, délégué commercial, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI, tél. : (613) 944-7486, téléc. : (613) 944-9119, courriel : [durban.morrow@dfait-maeci.gc.ca](mailto:durban.morrow@dfait-maeci.gc.ca) ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « Foires et missions commerciales ».)