



LES RELATIONS COMMERCIALES CANADA-RUSSIE

Les relations commerciales du Canada avec la Russie ont, depuis toujours, été dominées par d'importantes ventes de céréales, qui ont fait de la Russie notre plus gros acheteur de blé à l'échelle internationale. Ces deux dernières années, toutefois, nos relations commerciales bilatérale se sont sensiblement modifiées. La Russie n'est plus l'un de nos principaux acheteurs de blé; elle importe maintenant plutôt des biens d'équipement, des services, des biens de consommation, des aliments transformés et des technologies. Aujourd'hui, la Russie figure au 20^e rang parmi nos marchés d'exportation.

Le vaste marché russe offre des possibilités dans plusieurs secteurs. Le Canada exporte principalement des machines et des pièces mécaniques, des aliments transformés, des véhicules, des produits électroniques, des bâtiments préfabriqués et, surtout, des services (techniques, financiers et juridiques). Les exportations totales de marchandises ont atteint 430 millions de dollars en 1993, alors que les exportations de services ont représenté 220 millions de dollars, ce qui représente une somme totale de 650 millions de dollars.

Les exportations russes au Canada ont totalisé 430 millions de dollars en 1993; elles comprenaient surtout des métaux et des minéraux, du poisson, des machines, des pièces mécaniques et du matériel lourd. La Russie bénéficie du Tarif de préférence général depuis 1992.

Les exportateurs canadiens restent fort intéressés par la Russie, malgré les difficultés qu'ils rencontrent souvent lorsqu'ils cherchent à pénétrer ce vaste marché. Les règles et les réglementations tendent à changer rapidement, et l'on manque souvent de transparence. Il s'agit là de facteurs particulièrement importants pour les investisseurs étrangers.

Étant donné les maigres réserves de devises fortes de la Russie, les exportateurs ont dû dépendre du financement multinational offert par la Banque mondiale et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement. Certaines banques européennes privées offrent aussi un financement. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a réactivé une ligne de crédit de 100 millions de dollars. Mais cette ligne de crédit est déjà pratiquement entièrement utilisée.

L'industrie canadienne est très intéressée à acheter de la Russie des matières premières industrielles et des techniques qui, bien qu'avancées, ne sont pas encore commercialisées. Les matériaux industriels de pointe de la Russie et ses compétences en génie biomédical pourraient, par exemple, être utiles à nombre de sociétés canadiennes.

.../2

