

DOC  
CA1  
EA  
062  
EXF  
2008  
c. 2

## 2008 – Rapport sur l'accès du Canada aux marchés internationaux



Affaires étrangères et  
Commerce international Canada

Foreign Affairs and  
International Trade Canada

Canada

18115223  
 access report ... -- :  
 Canada's international market  
 2008 c.2  
 CAI EA 062 EXP  
 DDCS

**Veillez consulter notre base de données en ligne des obstacles au commerce au site Web à l'adress  
 www.basededonnees-rcami.gc.ca**

**Recherche d'obstacles au commerce**

Bienvenue dans la base de données du RCAMI sur les obstacles au commerce, un complément de l'édition de 2008 du Rapport du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux (RCAMI). Cette base de données est destinée principalement aux entreprises canadiennes qui examinent les choix et possibilités qui s'offrent à elles dans le domaine de l'exportation, et vise à les informer des obstacles commerciaux particuliers auxquels elles pourraient être confrontées.

Veillez noter que si vous choisissez plusieurs critères dans les champs de recherche ci-bas, la fonction de recherche ne vous fournira que de l'information sur les obstacles au commerce qui correspond à tous les critères sélectionnés. Par exemple, si vous indiquez 'Agriculture, aliments et boissons' dans le champ 'Secteur' et 'Inde' dans le champ 'Marché', alors le résultat de la recherche vous proposera des obstacles au commerce qui touchent spécifiquement aux 'produits agricoles et alimentaires et aux boissons en Inde'.

Pour accéder à la liste de tous les obstacles au commerce actuellement dans la base de données, veuillez choisir 'tous' dans les champs de recherche en prenant soin de laisser vide le champ intitulé 'Mots clés', et appuyer ensuite sur le bouton de recherche.

Mots clés:

Secteur:

Code du produit:

Produit:

Marché:

**1**

**Résultats de la recherche**

Critères de recherche : Mots clés=(Tous); Secteur=(Tous); Code du produit=(Tous);  
 Marché=(Tous)

Obstacles au Commerce	Marchés
Additifs alimentaires	Japon
Appel d'offres pour le soja	Corée, République
Assurances	Malaisie
Biosécurité (organismes génétiquement modifiés - OGM)	Japon
Bois d'œuvre	États-Unis d'Amérique
Bois d'œuvre d'épinette, de pin et de sapin et contreplaqué de pin/épicéa	Japon
Buy America	États-Unis d'Amérique
Codes et normes du bâtiment	Japon
Contrôles sélectifs des mouvements de capitaux	Malaisie
Déchets	États-Unis d'Amérique
Taxe de renouvellement de la marine marchande	Brésil
Télécommunications	Tous
Télécommunications	Chine
Vin et Spiritueux	Inde

**3**

**Miel**

Secteur : Agriculture, aliments et boissons  
 Code de produit : 0409 - Miel (naturel)  
 Description du produit : Miel  
 Mesure : Droits de douane  
 Marché : Corée, République  
 Services/Produits : (Tous)

Descriptif : Jeu de la La contingent tarifaire (CT) applicable au miel en Corée est mesuré : actuellement de 420 tonnes; les droits de douane sur les importations dans le limite du contingent sont de 20 %, et de 243 % sur les importations qui dépassent ce contingent. Dans la procédure de mise en concurrence pour l'obtention de droits d'importation, le facteur déterminant est le prix du miel, et les produits de qualité supérieure ou de prix élevé peuvent difficilement être concurrentiels dans les limites du CT fixé.

Portrait de la Le Canada cherche à obtenir un meilleur accès au marché dans le situation : cadre de négociations devant déboucher sur un accord de libre-échange.

Contact : Mme Darcie Doan  
 Conseillère, Agriculture et produits alimentaires  
 Ambassade du Canada à Séoul, République de Corée  
 Darcie.Doan@international.gc.ca

Dernière révision/modification : 2007-06-01

Cette page vous propose de l'information sur un obstacle au commerce particulier qui existe en date de cette indication ci-haut sous la rubrique «Dernière révision/modification».

**2**

- 1** Recherche d'obstacle au commerce par mot-clé, code de produit ou pays.
- 2** Donne une description de l'obstacle au commerce.
- 3** Liste des obstacles au commerce.

Photos de la couverture, deuxième et quatrième à partir de la gauche : Bombardier Inc. ou ses filiales.



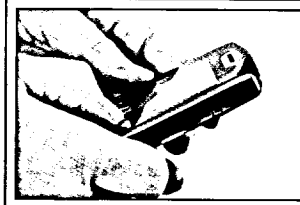
Ce document est imprimé sur du papier recyclé.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le ministre du Commerce international, 2008.

No. de catalogue: FR2-7/2008  
 ISBN: 978-0-662-05730-7

# 2008 – Rapport sur l'accès

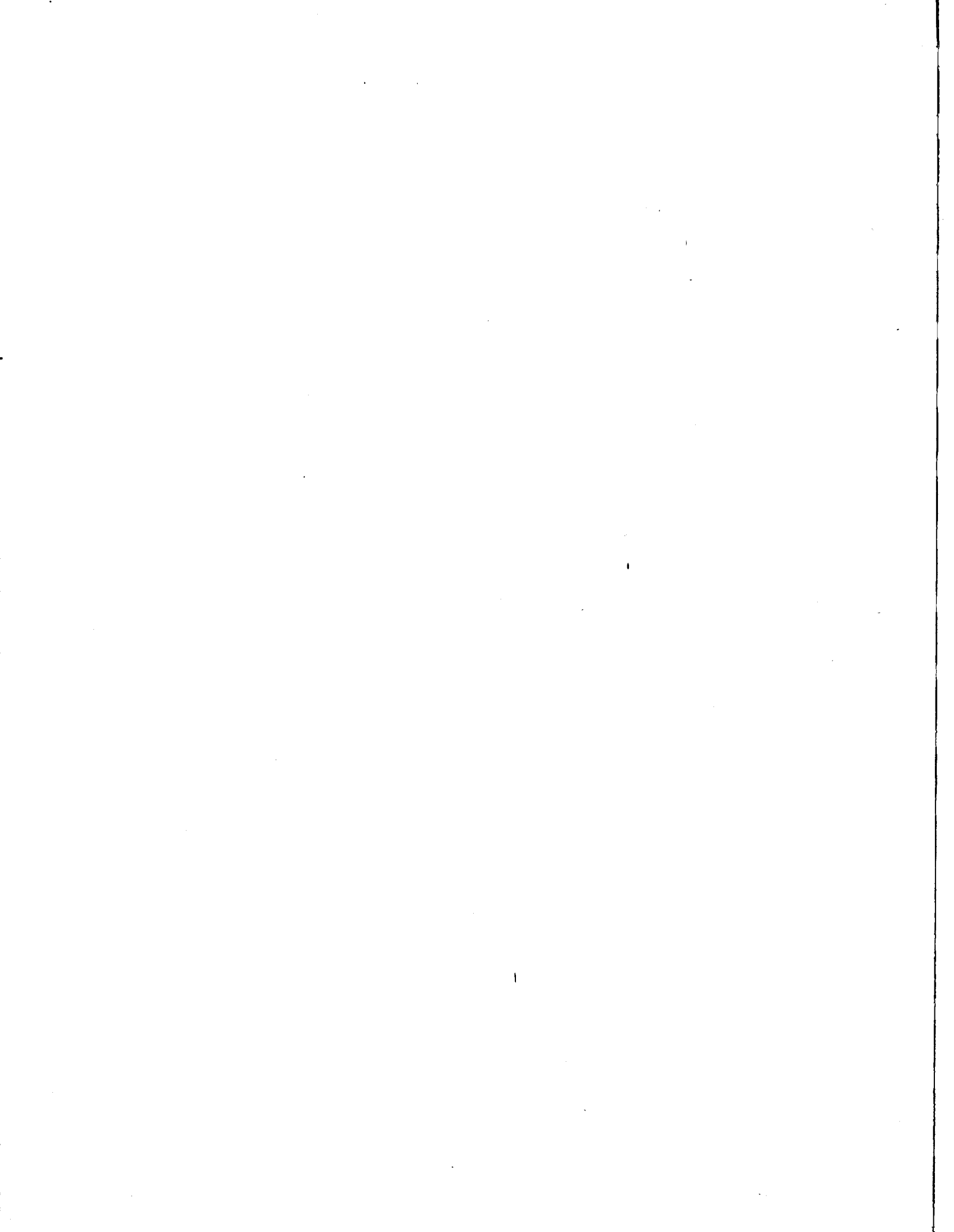
du Canada aux marchés internationaux



Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

DEC 16 2009

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère



# Table des matières

<b>Ministre des Affaires étrangères et du Commerce international et ministre de la porte d'entrée du Pacifique et des Olympiques de Vancouver-Whistler. . . .</b>		<b>vi</b>
<b>1. Introduction . . . . .</b>		<b>1</b>
Stratégie commerciale mondiale . . . . .		2
Tendances récentes du commerce et de l'investissement au Canada . . . . .		3
<b>2. Le commerce des biens et services . . . . .</b>		<b>6</b>
Élargissement de l'accès aux marchés des produits . . . . .		6
Élargissement de l'accès aux marchés des services . . . . .		7
<b>3. Dossiers courants . . . . .</b>		<b>8</b>
Frontière canado-américaine . . . . .		8
Bois d'œuvre résineux . . . . .		9
ESB . . . . .		10
<b>4. Accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et autres initiatives . . . . .</b>		<b>12</b>
Introduction . . . . .		12
Association européenne de libre-échange . . . . .		12
Pérou . . . . .		13
Colombie . . . . .		13
République dominicaine . . . . .		14
CARICOM . . . . .		14
Groupe des quatre de l'Amérique centrale . . . . .		15
Corée du Sud . . . . .		15
Singapour . . . . .		16
Jordanie . . . . .		16
Panama . . . . .		16
Autres initiatives . . . . .		17
<b>5. Pour un régime international plus harmonieux . . . . .</b>		<b>19</b>
Le Canada et l'Organisation mondiale du commerce . . . . .		19
Cycle de Doha : les objectifs du Canada . . . . .		20
Accession de nouveaux membres à l'OMC . . . . .		21
Règlement des différends . . . . .		21
Mécanisme d'examen des politiques commerciales . . . . .		21
<b>6. Accès aux marchés : Amérique du Nord . . . . .</b>		<b>22</b>
États-Unis . . . . .		22
Mexique . . . . .		25
Accord de libre-échange nord-américain . . . . .		27

## Table des matières

<b>7. Accès aux marchés : Asie</b> .....	30
Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (APEC) .....	30
Chine .....	31
Hong Kong .....	32
Inde.....	33
Japon.....	34
Taïpei chinois (Taiwan) .....	36
Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) .....	37
Corée du Sud .....	38
Singapour .....	38
Vietnam .....	39
<b>8. Accès aux marchés : Europe</b> .....	40
Union européenne.....	40
AELE.....	42
<b>9. Accès aux marchés : Amérique latine et Caraïbes</b> .....	43
Argentine .....	43
Brésil.....	44
Venezuela .....	45
Chili .....	45
Communauté andine.....	46
Pérou .....	47
Colombie .....	48
Amérique centrale.....	48
Panama.....	49
CARICOM .....	50
Cuba .....	51
République dominicaine .....	51
<b>10. Accès aux marchés : autres pays et régions clés</b> .....	52
Australie .....	52
Nouvelle-Zélande .....	53
Russie .....	53
Ukraine.....	54
Kazakhstan .....	55
Afrique subsaharienne.....	56
Moyen-Orient et Afrique du Nord.....	57
Conseil de coopération du Golfe .....	58
Maghreb .....	58
Jordanie .....	59
Israël .....	60

## Table des matières

<b>11. Marchés publics</b> .....	61
Accord sur les marchés publics de l'OMC .....	61
Accords bilatéraux et régionaux .....	62
<b>12. Investissement</b> .....	63
Accords bilatéraux sur l'investissement .....	63
Autres initiatives régionales et bilatérales .....	63
Responsabilité sociale des entreprises .....	64
<b>13. Innovation, sciences et technologie</b> .....	66
<b>Glossaire</b> .....	69
<b>Acronymes</b> .....	72

## Ministre des Affaires étrangères et du Commerce international et ministre de la porte d'entrée du Pacifique et des Olympiques de Vancouver-Whistler

À titre de Ministre des Affaires étrangères et du Commerce international et ministre de la porte d'entrée du Pacifique et des Olympiques de Vancouver-Whistler, je suis heureux de présenter l'édition 2008 du Rapport sur l'accès du Canada aux marchés internationaux, qui établit les questions d'accès aux marchés pour 2008 et souligne des nombreuses réussites réalisées au cours de l'année dernière.

Le Canada est une nation commerçante. Notre prospérité et notre qualité de vie reposent sur la réussite dans le marché mondial. Il est essentiel que les entreprises et les investisseurs canadiens explorent les marchés mondiaux afin de saisir de nouvelles occasions en vue de générer la richesse dont nous dépendons tous.

Le gouvernement du Canada a à cœur d'aider les Canadiens à être efficaces sur le plan concurrentiel dans le marché mondial. Il met en œuvre la Stratégie commerciale mondiale afin d'aider les entreprises et les investisseurs canadiens à tirer profit de tout ce qu'offre l'économie mondiale, notamment au moyen d'un programme rigoureux de négociations d'accords de libre-échange qui fournira aux Canadiens l'accès nécessaire aux marchés dynamiques du monde entier.

Ce rapport annuel représente un volet important de cet objectif. Il comprend des renseignements utiles sur l'accès aux marchés et un survol des politiques commerciales, et il souligne des questions importantes relatives à l'investissement, l'innovation, la science et la technologie.

En 2006, nous avons lancé une nouvelle banque de données en ligne ([www.basededonnees-rcami.gc.ca](http://www.basededonnees-rcami.gc.ca)) afin d'aider les exportateurs canadiens à mieux comprendre les obstacles au commerce



auxquels ils sont confrontés. Nous sommes très satisfaits de la rétroaction positive obtenue du milieu des affaires canadien à cet égard, et il nous tarde de collaborer avec celui-ci au cours de la prochaine année pour veiller à ce qu'il ait les outils et l'information nécessaires pour réussir et prospérer dans le marché mondial.

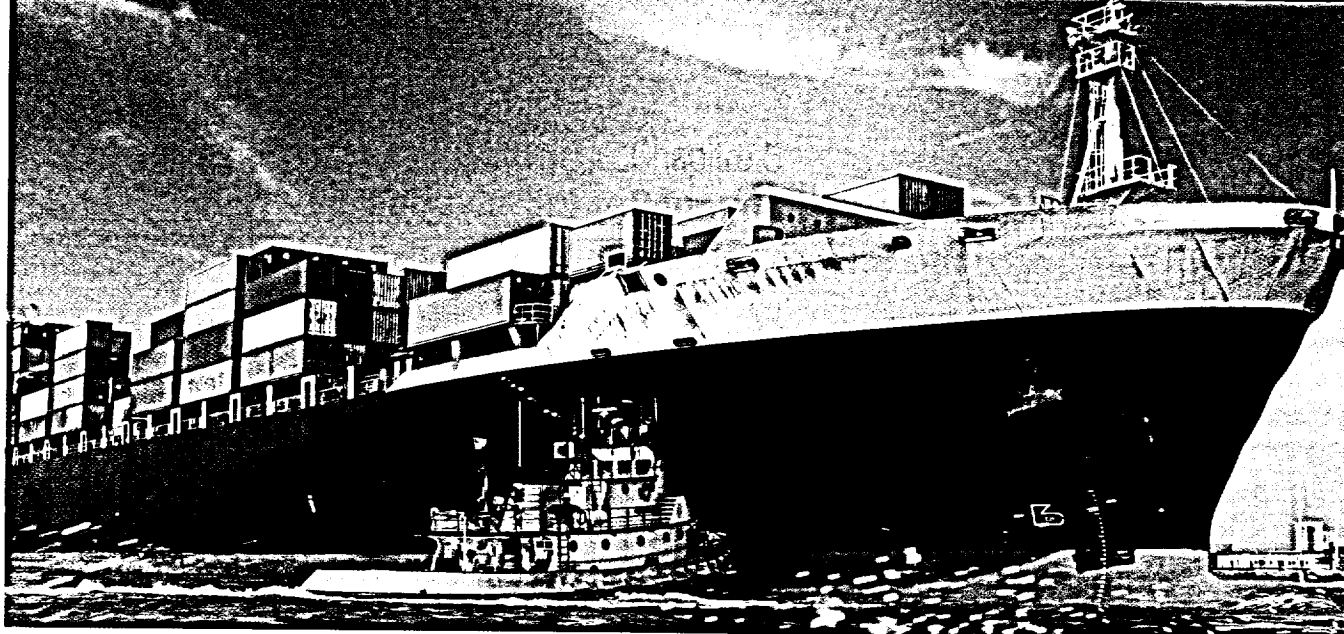
Je vous encourage à utiliser activement ce rapport, et la banque de données en ligne, dans le cadre de la planification de vos activités pour la prochaine année et dans l'avenir.

Ensemble, nous pouvons continuer de mettre à profit le fier héritage du Canada en tant que nation commerçante, et veiller à ce que notre pays conserve ses bons résultats et sa prospérité dans l'avenir.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'D. Emerson'.

L'honorable David L. Emerson,  
Ministre des Affaires étrangères et du  
Commerce international et ministre  
de la porte d'entrée du Pacifique et des  
Olympiques de Vancouver-Whistler





## CHAPITRE 1

### Introduction

Il ne fait pas de doute que l'économie canadienne, de même que les emplois et la qualité de vie des Canadiens, dépendent de l'aptitude de nos entreprises et de nos investisseurs à se tourner vers les marchés mondiaux afin de tirer parti des débouchés qui s'y trouvent. La concurrence internationale a eu un impact positif sur l'économie canadienne car elle a attiré de nouveaux investissements dans nos communautés, stimulé l'innovation et le développement de technologies de pointe, et ouvert les yeux des entrepreneurs canadiens aux innombrables possibilités qui les attendent au-delà de nos frontières.

Il est également vrai que, pour assurer notre prospérité future, nous devons continuer d'aider nos entreprises et nos investisseurs à mettre à profit les occasions qui s'offrent sur les marchés étrangers et à s'y implanter avec succès. Il faut, pour cela, qu'ils aient accès aux outils et aux renseignements appropriés dans

les marchés qui les intéressent, c'est-à-dire à une information exacte, disponible au moment opportun, sur les obstacles au commerce et à l'investissement qui existent dans les marchés mondiaux les plus importants.

*Le Rapport sur l'accès du Canada aux marchés internationaux* est un élément important des efforts déployés par le gouvernement pour aider les entreprises et les investisseurs à comprendre ce qui les attend sur les marchés mondiaux et ce que fait le gouvernement pour leur assurer l'accès aux marchés dont ils ont besoin pour réussir dans l'arène internationale. Ce rapport, complété par une base de données accessible sur Internet à l'adresse [www.basededonnees-rcami.gc.ca](http://www.basededonnees-rcami.gc.ca), offre une information actualisée sur les types d'entraves au commerce auxquelles les entreprises et les investisseurs risquent d'être exposés à travers le monde, et constitue un outil qui leur sera utile au moment de planifier leurs opérations mondiales.

## Chapitre 1

# Introduction

Ce rapport est également un élément important de notre Stratégie commerciale mondiale, le plan global élaboré par le gouvernement pour aider les Canadiens à prospérer sur le marché mondial en leur donnant les outils et les appuis dont ils ont besoin pour réussir. La stratégie comprend un programme ambitieux de négociations de libre-échange qui donneront aux Canadiens cet accès nécessaire aux marchés dynamiques dans le monde entier.

Affaires étrangères et Commerce international Canada (MAECI) est déterminé à faire en sorte que le *Rapport sur l'accès du Canada aux marchés internationaux* et la base de données qui l'accompagne continuent de répondre aux besoins des exportateurs et des investisseurs canadiens. C'est pourquoi il les invite à lui faire part des barrières commerciales qu'ils trouvent sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et toutes les autres organisations intéressées à nous transmettre des renseignements détaillés sur les barrières tarifaires et non tarifaires, et sur tout autre irritant commercial. Nous invitons les entreprises à nous faire part de tout problème de ce genre à l'adresse suivante :

Alerte aux obstacles étrangers au commerce et à l'investissement

Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international (CSL)

Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Télé. : 613-944-7981

Courriel : [Consultations@international.gc.ca](mailto:Consultations@international.gc.ca)

### Stratégie commerciale mondiale

La Stratégie commerciale mondiale (SCM) est le plan mis au point par le gouvernement pour aider les entreprises canadiennes à répondre aux demandes d'une économie mondiale de plus en plus complexe et concurrentielle.

La SCM fait partie d'Avantage Canada, une stratégie nationale adoptée par le gouvernement pour favoriser la création d'avantages dans les domaines de la fiscalité, de l'éducation, des infrastructures et de l'entrepreneuriat. La SCM repose sur le principe selon lequel l'accroissement de la productivité et l'élargissement de l'accès aux marchés nord-américains et mondiaux permettront au Canada de renforcer sa position en tant que destination et partenaire de choix pour les entreprises internationales.

Dans la nouvelle économie mondiale, les entreprises se font concurrence et les gouvernements rivalisent d'ingéniosité pour créer des conditions qui permettront à leur secteur privé d'investir, d'innover et de réussir à l'échelle mondiale. La SCM vise à positionner le Canada de façon à pouvoir tirer parti de ces réalités et s'articule autour de trois objectifs et plans d'action prioritaires et interdépendants :

- consolider l'avantage du Canada en Amérique du Nord en facilitant l'intensification des échanges d'investissements étrangers directs (IED), d'innovations et de talents entre le Canada et le reste du monde;

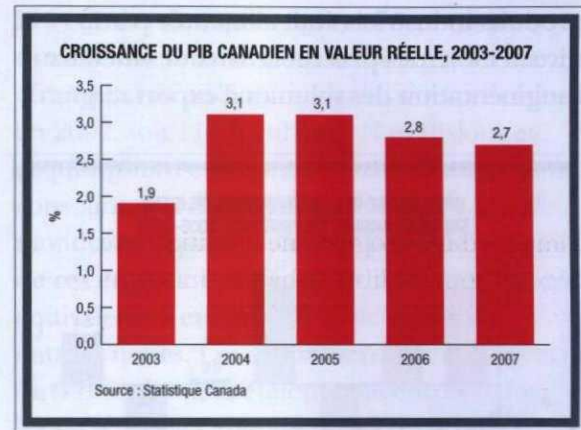
## Chapitre 1 Introduction

- approfondir l'accès du Canada aux marchés et aux réseaux mondiaux dans le cadre d'un programme de négociations internationales renouvelé;
- permettre aux entreprises canadiennes de mieux tirer parti des débouchés mondiaux en recentrant le réseau commercial international du Canada de façon à répondre aux besoins d'entreprises modernes, présentes sur le marché mondial d'aujourd'hui.

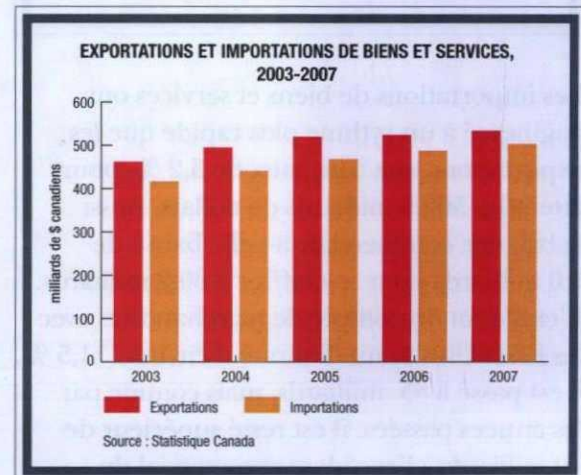
Ce cadre va conférer une perspective plus stratégique à nos efforts en vue d'aider les entreprises canadiennes à bénéficier de l'accès aux marchés, au capital, à la technologie et aux talents qui leur permettra d'être plus compétitives et plus productives. La Stratégie commerciale mondiale est la réponse ambitieuse du gouvernement du Canada aux défis incessants que les entreprises canadiennes doivent relever sur le marché mondial d'aujourd'hui.

### Tendances récentes du commerce et de l'investissement canadiens

En valeur réelle, le produit intérieur brut (PIB) du Canada a connu une croissance solide en 2007, le taux de 2,7 % reflétant l'influence de la consommation, qui s'est accrue de 4,7 %. Le taux de croissance du PIB en 2007 était égal à la moyenne des cinq dernières années. Les effets de l'appréciation du dollar canadien et du ralentissement de l'économie américaine ont toutefois commencé à se faire sentir au cours du quatrième trimestre.



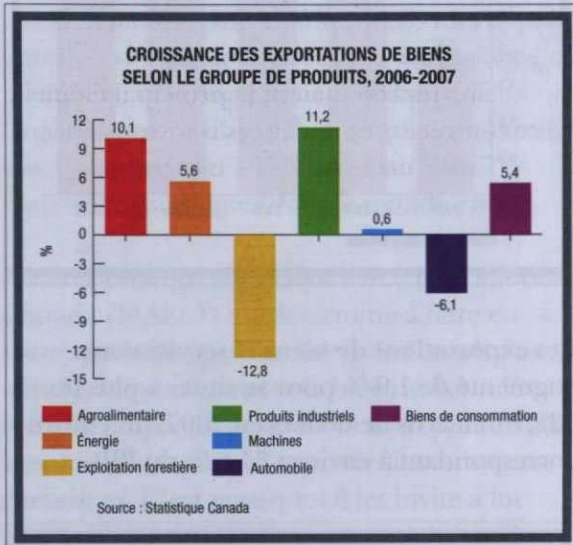
Les exportations de biens et services ont augmenté de 1,9 % pour se situer à plus de 532,7 milliards de dollars en 2007, un chiffre correspondant à environ 34,8 % du PIB.



La performance des exportations a varié d'un grand secteur à l'autre : les produits et le matériel industriels ainsi que les produits agricoles et les produits du poisson ont progressé rapidement, tandis que les secteurs de l'automobile et des produits forestiers accusaient une baisse. La croissance des

## Chapitre 1 Introduction

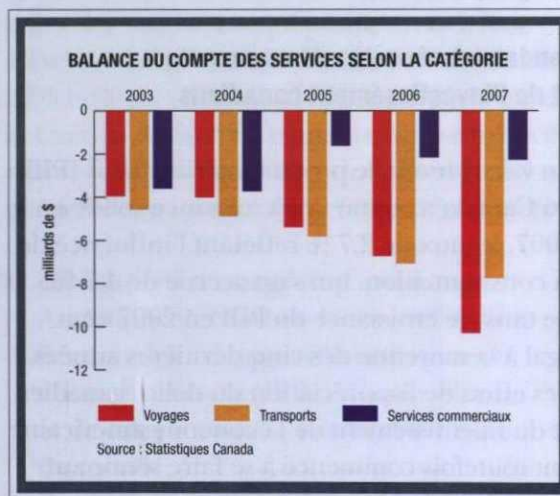
produits industriels était alimentée par le niveau élevé des prix mondiaux des métaux et l'augmentation des volumes d'exportation.



Les importations de biens et services ont augmenté à un rythme plus rapide que les exportations, soit à un taux de 3,2 %, pour atteindre 502,5 milliards de dollars. Aussi la balance commerciale a-t-elle baissé de 6,0 milliards pour se chiffrer à 30,2 milliards. L'excédent du compte de marchandises avec les États-Unis ayant diminué d'environ 11,5 %, il est passé à 85 milliards, mais comme par les années passées, il est resté supérieur de 40 milliards à l'excédent commercial du Canada avec l'ensemble des pays, de sorte qu'il était la seule source d'équilibre pour l'ensemble des échanges commerciaux. Le déficit du compte de marchandises avec les destinations autres que les États-Unis a diminué légèrement, passant de 44,8 milliards en 2006 à 35,3 milliards en 2007. Les exportations de

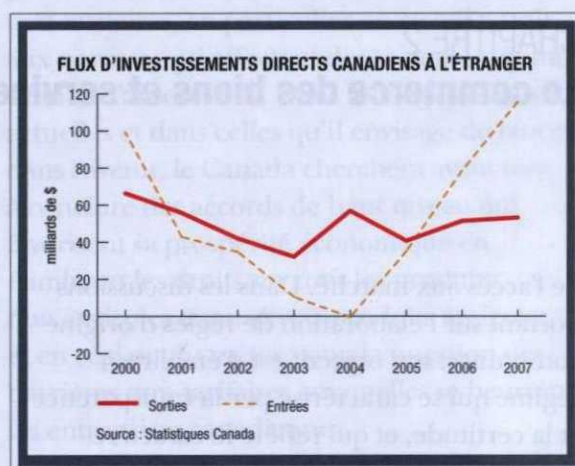
marchandises vers les États-Unis représentaient 76,4 % du total, tandis que les expéditions vers l'Union européenne et le Japon représentaient environ 8,5 % et 2,2 %, respectivement. Le Royaume-Uni se situait au deuxième rang des destinations des marchandises canadiennes en 2007, sa part étant de 3,2 %.

Bien que les exportations de services aient augmenté légèrement en 2007 pour atteindre 67,5 milliards, les importations ont atteint un niveau record, soit 86,9 milliards, de sorte que le déficit du compte des services est passé de 15,2 milliards en 2006 à 19,5 milliards en 2007, ce qui représente un nouveau record. La majeure partie du déficit était attribuable aux voyages, un poste qui s'est accru sensiblement depuis 2002 car les Canadiens ont voulu profiter de la valeur élevée du dollar canadien pour voyager aux États-Unis. Le déficit du compte des transports a lui aussi accusé une hausse, tandis que le déficit du compte des services commerciaux a peu bougé.



## Chapitre 1 Introduction

Les sorties d'investissement direct canadien à l'étranger ont atteint 53,1 milliards de dollars en 2007, soit le quatrième plus haut niveau jamais enregistré. La majeure partie de ces investissements étaient concentrés dans le secteur de la finance et de l'assurance, suivi de l'énergie et des minéraux métalliques; les États-Unis et l'Union européenne en étaient les principaux destinataires.



Les entrées de capitaux dans l'économie canadienne venant des investisseurs directs étrangers ont atteint un niveau sans précédent en 2007, soit 115,4 milliards. Les fusions et acquisitions d'entreprises, qui reflétaient la consolidation de certains secteurs à l'échelle mondiale, représentaient le principal élément de ces entrées. Les bénéficiaires réinvestis étaient équivalents à environ 15 % de toutes les entrées nettes. Les investissements étrangers directs au Canada étaient concentrés dans les secteurs de l'énergie et des minéraux métalliques, ainsi que de la finance et de l'assurance, et provenaient principalement de l'Union européenne et des États-Unis.



## CHAPITRE 2

### Le commerce des biens et services

#### **Élargissement de l'accès aux marchés des produits**

La croissance et la prospérité du Canada dépendent du degré d'ouverture des marchés mondiaux ainsi que de la stabilité, la prévisibilité et la transparence de l'environnement commercial. C'est pourquoi le gouvernement du Canada s'emploie à élargir l'accès des produits canadiens aux marchés au moyen de négociations menées aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral.

Dans les négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles qui ont lieu à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), par exemple, le gouvernement souhaite que les droits de douane soient éliminés ou du moins abaissés considérablement. Du côté de l'agriculture, il continue de réclamer un traitement égal en faveur de tous à l'échelle internationale, notamment par l'élimination des subventions à l'exportation, une diminution sensible des soutiens internes qui faussent les échanges et une authentique amélioration

de l'accès aux marchés. Dans les discussions portant sur l'élaboration de règles d'origine communes, son objectif est d'établir un régime qui se caractérise par la transparence et la certitude, et qui reflète le caractère mondial des chaînes d'approvisionnement.

Une autre priorité canadienne à l'OMC consiste à établir des règles rigoureuses et contraignantes sur la facilitation du commerce afin de maximiser la transparence et de simplifier les formalités douanières. En plus de réclamer l'adoption de règles améliorées et plus claires sur les recours commerciaux dans les négociations actuelles à l'OMC, le gouvernement surveille de près les lois et pratiques de ses principaux partenaires dans ce domaine et, le cas échéant, n'hésite pas à intervenir. Ces interventions visent des politiques ou des pratiques susceptibles de porter préjudice aux exportateurs canadiens lorsque des recours commerciaux sont invoqués. Lors des enquêtes menées dans le cadre d'un recours commercial, le gouvernement prodigue information et conseils aux exportateurs canadiens concernés.

Le gouvernement s'efforce également d'améliorer l'accès des produits canadiens aux marchés au niveau bilatéral, notamment dans le cadre de ses négociations de libre-échange, dont on trouvera une description plus détaillée dans une section ultérieure. En plus de renforcer l'accès des produits canadiens à divers marchés étrangers grâce à l'élimination des droits de douane, ces négociations permettent également de discuter des barrières non tarifaires, en particulier en ce qui a trait aux normes, qui affectent des secteurs comme celui de l'automobile. Dans les négociations actuelles et dans celles qu'il envisage de lancer dans l'avenir, le Canada cherchera avant tout à conclure des accords de haut niveau qui favorisent sa prospérité économique en éliminant les droits sur tous les produits non agricoles et sur divers produits agricoles, et en réglant du même coup la question des barrières non tarifaires auxquelles se heurtent les entreprises canadiennes.

### **Élargissement de l'accès aux marchés des services**

Le Canada s'emploie aussi à obtenir un accès élargi aux marchés en faveur des fournisseurs de services dans le cadre de divers mécanismes, dont l'Accord général sur le commerce des services (à l'OMC) et divers accords de libre-échange bilatéraux. Les accords de ce genre facilitent le commerce des services grâce à l'élimination progressive des entraves aux échanges; de plus, ils contribuent au développement d'un régime d'échanges qui est fondé sur des règles acceptées de tous et se caractérise par la prévisibilité, la transparence et le traitement équitable. Le Canada continue d'espérer que les négociations sur le commerce des services menées dans le cadre du cycle de Doha à l'OMC se solderont par une issue favorable, et de négocier l'insertion de

chapitres sur les services dans les accords commerciaux bilatéraux avec des pays partenaires choisis.

L'augmentation des échanges de services attribuable aux accords commerciaux profite au Canada du fait qu'elle favorise l'accès aux marchés étrangers et réduit les entraves liées à la réglementation au Canada et à l'étranger. Elle contribue à la création d'emplois, à la hausse de la productivité, à l'intensification des activités des entreprises et à l'élargissement des choix des consommateurs vis-à-vis les services. L'accroissement du commerce de services, y compris dans des domaines comme les transports, la distribution, les communications et même les services juridiques, peut également avoir des retombées positives sur les échanges dans d'autres secteurs de l'économie, grâce aux économies de coûts réalisées dans l'exportation des produits des secteurs manufacturier et primaire.

En 2007, le Canada a accompli des progrès importants dans la négociation d'accords bilatéraux sur le transport aérien. Dans le cadre de sa politique sur le transport aérien international, « Ciel bleu », il continue de participer à des négociations d'accords bilatéraux afin que les compagnies d'aviation puissent augmenter ou améliorer l'offre de services, tant pour les passagers que pour le fret, et ainsi répondre aux demandes du marché. On trouvera plus de détails sur la politique Ciel bleu à l'adresse <http://www.tc.gc.ca/pol/fr/ace/consultations/cielbleu.htm>. Pour de plus amples renseignements sur les accords bilatéraux de transport aérien conclus en 2007, on consultera avec profit le site <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/facts-air-eclair.aspx?lang=fr>.



## CHAPITRE 3

### Dossiers courants

#### Frontière canado-américaine

Le Canada et les États-Unis collaborent depuis longtemps à la gestion de leur frontière commune en appliquant les principes de la gestion des risques, la coopération, la consultation et l'efficacité fonctionnelle et économique. Ces dernières années, les deux pays ont pris des engagements importants envers la sécurité frontalière grâce à de nouvelles initiatives comme l'Accord sur la frontière commune (1995), la Déclaration et le Plan d'action sur la frontière intelligente (2001), et le Partenariat pour la sécurité et la prospérité de l'Amérique du Nord (2005). En outre, ils ont mis en place plusieurs programmes de facilitation visant à identifier les voyageurs et les marchandises à faible risque.

Le gouvernement du Canada collabore avec ses principaux alliés pour trouver des solutions aux défis que pose la frontière en participant aux travaux de groupes de travail interministériels, trilatéraux et bilatéraux, en suivant attentivement les travaux du Conseil nord-américain de la compétitivité et en évaluant le déroulement du projet sur la gestion des délais d'attente à la frontière (Border Wait-Time Management Project). Nous sommes également en train d'améliorer la mesure, le suivi et l'analyse des opérations frontalières. Par exemple, nous faisons appel à de meilleurs paramètres pour mesurer les retards aux passages frontaliers et nous effectuons des analyses économiques actualisées.



## Chapitre 3

### Dossiers courants

Le Canada continue néanmoins d'être aux prises avec les difficultés que soulèvent certaines initiatives unilatérales prises par les États-Unis dans le but de sécuriser leur frontière septentrionale. L'enjeu est de taille pour le Canada, vu l'ampleur de l'intégration de nos relations économiques avec les États-Unis et la densité des liens personnels. Le renforcement des mesures de sécurité à la frontière a provoqué une hausse des coûts du commerce transfrontalier pour de nombreuses entreprises et pourrait en venir à infléchir les décisions d'investissement.

Les États-Unis ont mis en place plusieurs mesures liées à la sécurité, y compris l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental (IVHO), la perception de droits d'inspection sur les denrées agricoles, l'augmentation du nombre d'inspections dans le cadre des programmes de gestion des risques et l'accroissement de la surveillance et des ressources consacrées à la sécurité. Ensemble, ces initiatives engendrent des coûts de mise en conformité importants pour les secteurs intégrés de la fabrication et du transport. Elles risquent de ternir l'attrait des programmes de gestion des risques visant les personnes fiables et les marchandises, entraînent des pertes d'investissements et d'emplois, et pourraient engendrer des coûts encore plus importants dans l'avenir en raison, par exemple, d'une

baisse de confiance envers l'économie. Les conséquences éventuelles d'une hausse des coûts de mise en conformité préoccupent énormément le Canada, et c'est pourquoi nous continuons de collaborer étroitement avec les États-Unis à divers niveaux afin de trouver des solutions aux problèmes liés à la gestion de notre frontière commune.

#### Bois d'œuvre résineux

Depuis son entrée en vigueur le 12 octobre 2006, l'Accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux fonctionne bien. Il a permis d'instaurer un régime commercial stable et prévisible pour les producteurs canadiens. L'accord prévoit l'imposition d'une mesure de limitation des volumes et/ou la perception d'un droit à l'exportation du produit aux États-Unis lorsque le prix du bois d'œuvre est égal ou inférieur à 355 dollars US le millier de pieds-planche. Les sommes perçues au titre du droit à l'exportation demeurent au Canada. En janvier 2008, 467,5 millions de dollars provenant des droits à l'exportation perçus ont été reversés à six provinces canadiennes.<sup>1</sup> Le Canada est déterminé à assurer le succès de l'accord jusqu'à ce qu'il prenne fin au bout de sept à neuf ans.

<sup>1</sup> Agence du revenu du Canada, « Le gouvernement du Canada respecte sa promesse en ce qui a trait à l'Accord sur le bois d'œuvre résineux » <http://www.cra-arc.gc.ca/newsroom/releases/2008/jan/nr080111-f.html>

## Chapitre 3

### Dossiers courants

#### ESB

Après l'annonce de la découverte d'un premier cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) en Alberta le 20 mai 2003, la plupart de nos partenaires commerciaux ont interdit les importations de bovins, produits du bœuf et autres produits assimilés en provenance du Canada. Depuis, le Canada collabore avec eux pour permettre la reprise des exportations fondée sur des données scientifiques et sur les normes établies par l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). L'OIE est l'organisme international chargé de définir les normes en matière de santé animale, auquel fait référence l'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.

Le 22 mai 2007, à la 75<sup>e</sup> assemblée générale de l'OIE à Paris, le Canada a été officiellement désigné comme pays présentant un « risque maîtrisé » à l'égard de l'ESB. Ce statut lui a été octroyé à l'issue d'une évaluation approfondie des mesures canadiennes de surveillance, d'atténuation et d'éradication de la maladie par le groupe d'experts de l'ESB de l'OIE. Le Code de l'OIE permet au Canada, grâce à cette désignation, de vendre son bétail et ses

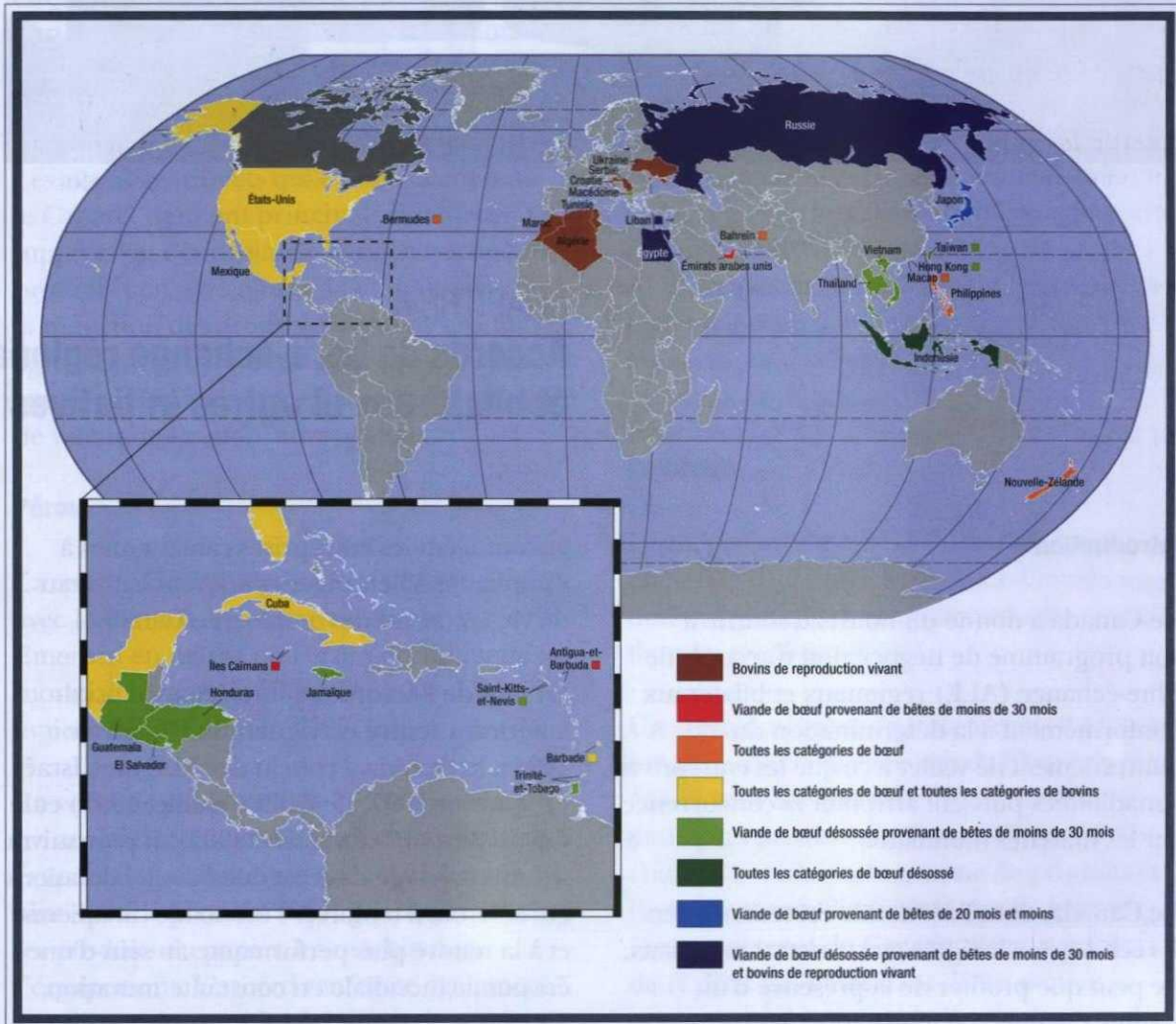
produits du bœuf dans la mesure où il peut attester que cela se fait dans des conditions sûres. Le Canada a demandé à ses partenaires commerciaux de reprendre intégralement le commerce du bétail et du bœuf.

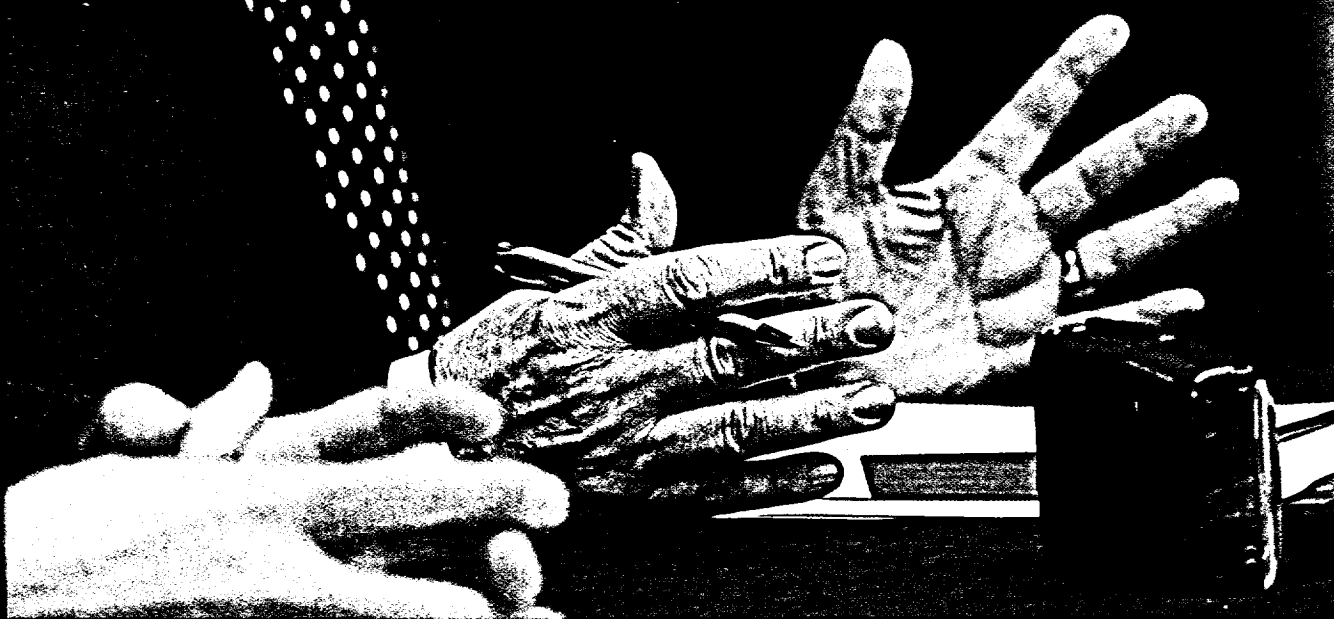
Le 12 juillet 2007, le Canada a annoncé l'entrée en vigueur d'une interdiction plus rigoureuse frappant les aliments pour animaux, en vertu de laquelle certains tissus bovins pouvant transmettre l'ESB, appelés matières à risque spécifiées, sont interdits dans les aliments pour animaux d'élevage et de compagnie et dans les engrais. Cette interdiction représente une étape importante dans l'accélération de l'élimination de l'ESB des élevages canadiens et un geste conforme au statut du Canada en tant que pays présentant un risque maîtrisé à l'égard de l'ESB selon l'OIE.

Le 19 novembre 2007, le département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) a mis en œuvre l'application de sa deuxième règle définitive sur l'ESB. Aussi le marché américain est-il désormais ouvert à la grande majorité des exportations canadiennes de bœuf et de bétail (comme le résume le tableau ci-dessous).

## Chapitre 3 Dossiers courants

Les marchés suivants ont partiellement ou complètement repris leurs échanges commerciaux avec le Canada :





## CHAPITRE 4

# Accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et autres initiatives

### Introduction

Le Canada a donné un nouveau souffle à son programme de négociation d'accords de libre-échange (ALE) régionaux et bilatéraux conformément à la détermination du gouvernement de veiller à ce que les entreprises canadiennes puissent affronter la concurrence sur les marchés mondiaux.

Le Canada, dont l'économie est tournée vers les échanges et intégrée aux courants mondiaux, ne peut que profiter de la présence d'un régime commercial international ouvert, transparent et fondé sur des règles acceptées de tous, que ce soit au niveau multilatéral, régional ou bilatéral. Les ALE permettent au Canada de rivaliser à armes égales avec des concurrents qui ont déjà des accords avec les marchés qui les intéressent; ils permettent également de sécuriser les investissements canadiens. Ils confèrent un accès élargi aux marchés en faveur d'un vaste éventail de produits et de services canadiens. Enfin, ils

encouragent les entreprises canadiennes à s'implanter à l'étranger et relèvent le niveau de vie en créant des emplois au Canada.

En plus de l'Accord de libre-échange nord-américain (entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994), le Canada a conclu des ALE avec Israël (1<sup>er</sup> janvier 1997), le Chili (5 juillet 1997) et le Costa Rica (1<sup>er</sup> novembre 2002). Il poursuivra ses efforts en vue de créer de nouvelles occasions qui aideront à renforcer l'économie canadienne et à la rendre plus performante au sein d'une économie mondiale en constante mutation.

### Association européenne de libre-échange

Le Canada et l'Association européenne de libre-échange (AELE) ont signé un ALE le 26 janvier 2008 en marge du Forum économique mondial, à Davos, en Suisse. On prévoit que l'accord entrera en vigueur au début de 2009. Les négociations avec l'AELE, qui comprend l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse, avaient débuté en 1998.

## Chapitre 4

### Accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et autres initiatives

Cet accord est le premier que le Canada a conclu avec des pays européens, et le premier à être signé par le Canada depuis plus de six ans. Il va donner un nouvel élan à nos relations commerciales avec les pays membres de l'AELE, notamment en élargissant l'accès du Canada à ces importants marchés européens. Les avantages directs qui en découlent pour le Canada tiennent principalement à la suppression des droits de douane sur tous les produits non agricoles et à l'élimination ou la réduction des droits sur certains produits agricoles. L'accord permettra également aux entreprises canadiennes d'accéder aux chaînes de valeur de l'Union européenne.

#### Pérou

La conclusion des négociations de libre-échange avec le Pérou a été annoncée par le ministre Emerson en marge du Forum économique mondial à Davos, le 26 janvier 2008. Elles avaient débuté en juin 2007.

En vertu de cet accord, le Pérou accordera un accès élargi à ses marchés en faveur d'un éventail de produits agricoles canadiens ainsi que de produits non agricoles comme les produits du papier, les machines et l'équipement. L'accord renferme également des dispositions sur les échanges de services qui présentent de l'intérêt pour le Canada, y compris dans le secteur minier, l'énergie et les services professionnels. En outre, l'ALE conférera aux investissements canadiens au Pérou une stabilité, une transparence et une protection accrue, créant ainsi un environnement plus accueillant pour le stock de plus en plus important d'investissements canadiens dans ce pays.

Des dispositions relatives à l'environnement, à la biodiversité et à la responsabilité sociale des entreprises figurent dans un accord sur l'environnement qui accompagne l'ALE. Un accord de coopération dans le domaine du travail, assorti de dispositions régissant son application et de pénalités afférentes, a également été négocié. Cet accord détaillé établit un nouveau modèle pour ce qui a trait aux dispositions relatives au travail dans les ALE canadiens. Après l'examen juridique des textes négociés, l'ALE sera signé par les parties, puis sera soumis aux instances législatives en vue de sa ratification.

#### Colombie

Les négociations avec la Colombie, lancées en juin 2007, se poursuivent. Le Canada reste déterminé à conclure un accord avec ce pays dans les meilleurs délais.

Un certain nombre de concurrents du Canada ont déjà conclu des accords de libre-échange (ALE) avec la Colombie. Un ALE entre ces deux pays permettrait d'assurer l'égalité des chances sur une vaste gamme de produits et de services canadiens ainsi que de garantir l'investissement du Canada. Il est possible de réaliser des gains dans divers secteurs, notamment dans ceux de l'agriculture et de l'agroalimentaire, de l'exploitation minière, des machines et du matériel ainsi que des services financiers et professionnels. En plus d'offrir de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes, un ALE encouragerait une coopération accrue entre les deux pays, laquelle aiderait la Colombie à exploiter au maximum les occasions d'affaires et les bénéfices qui découleront de l'accord.

## Chapitre 4

# Accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et autres initiatives

### République dominicaine

Le Canada a annoncé le lancement de négociations commerciales avec la République dominicaine en juin 2007. Un premier cycle complet a eu lieu à Ottawa en décembre 2007.

Le Canada prévoit que le deuxième cycle débutera après les élections présidentielles en République dominicaine, qui doivent se dérouler en mai 2008. Les négociateurs ont déjà accompli des progrès importants dans plusieurs dossiers, y compris l'accès aux marchés des produits et des services, l'investissement, les règles d'origine et la facilitation des échanges.

La République dominicaine est déjà un marché bien établi et une destination de plus en plus prisée pour les produits (combustibles minéraux, équipement, machines, agroalimentaire et produits du poisson), les services et les investissements canadiens (dans le secteur financier, l'exploitation minière, le tourisme et l'ingénierie, notamment). Un accord de libre-échange permettrait de consolider les relations économiques et de mieux positionner les entreprises canadiennes vis-à-vis leurs concurrentes (américaines et européennes, notamment) qui bénéficient déjà d'un accès préférentiel à ce marché. Il favoriserait en outre la mise en place d'un régime plus stable et plus prévisible pour les investissements.

Le Canada entend négocier un accord global recouvrant toute la gamme des aspects du commerce : échanges des biens et services, investissements, marchés publics, etc. En plus de chercher à éliminer les droits de douane visant divers produits agricoles et industriels

qui revêtent une grande importance commerciale, il souhaite apporter une solution à la question des entraves non tarifaires.

### CARICOM

En juillet 2007, le premier ministre Harper et les chefs de gouvernement des pays de la CARICOM (Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyana, Haïti, Jamaïque, Montserrat, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Suriname et Trinité-et-Tobago) ont annoncé le lancement de négociations en vue de la signature d'un ALE global. Une rencontre inaugurale s'est déroulée en octobre 2007 à Kingston, en Jamaïque. Bien qu'aucune date précise n'ait été arrêtée, le premier cycle complet de négociations pourrait avoir lieu au début de l'été 2008.

La CARICOM (Caribbean Community) est un marché bien établi pour les investisseurs, fabricants et fournisseurs de services canadiens. En plus d'ouvrir de nouveaux débouchés aux exportateurs de biens et services, un accord global mettrait en place un régime plus transparent, plus stable et plus prévisible pour les entreprises canadiennes.

Plusieurs secteurs de la production de biens pourraient y gagner, notamment celui des produits industriels (produits pharmaceutiques, matériel électrique, etc.), l'agriculture (frites, porc, légumineuses à grain) et les poissons et fruits de mer. On prévoit aussi un élargissement des marchés dans certains services (services professionnels, recherche-développement) et secteurs d'investissement (services financiers, pétrole et gaz naturel, tourisme).

## Chapitre 4

# Accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et autres initiatives

Le Canada espère conclure avec la CARICOM un accord commercial global moderne, englobant non seulement les produits, les services et l'investissement, mais aussi d'autres domaines. Dans le cadre des négociations, le Canada entend prendre en considération l'écart des niveaux de développement, les vulnérabilités des États insulaires et les défis rattachés aux capacités commerciales.

### Groupe des quatre de l'Amérique centrale

Le coup d'envoi des négociations en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada et les pays du Groupe des quatre de l'Amérique centrale (le CA4, qui comprend le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador) a été donné en novembre 2001. Après 10 cycles complets, les négociations ont bien avancé. Plusieurs chapitres de l'accord sont prêts ou presque terminés, mais certains dossiers plus délicats restent à finaliser. La dernière rencontre des représentants a eu lieu en octobre 2006 à Ottawa. Les discussions ont été utiles, mais des désaccords importants subsistent sur certains points clés, y compris l'accès aux marchés. La date de la prochaine réunion n'a pas encore été fixée.

Le Canada est toujours résolu à conclure avec les pays du CA4 un ALE global, équilibré et avantageux pour toutes les parties. Il souhaite un accord qui permettra aux exportateurs canadiens d'affronter leurs concurrents sur un pied d'égalité, notamment ceux des États-Unis, pays qui a déjà signé un ALE avec le CA4.

Le Canada cherche à obtenir une diminution sensible, voire l'élimination, des droits de douane des pays du CA4 visant notamment les produits du pétrole, le papier, les machines industrielles et électriques, le bœuf, le porc,

les légumineuses à grains et les pommes de terre congelées, ainsi que l'instauration d'un climat plus stable et plus prévisible pour ses investisseurs.

### Corée du Sud

En juillet 2005, le Canada et la Corée du Sud ont lancé des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange global. Treize cycles complets ont eu lieu, le dernier s'étant déroulé à Ottawa en mars 2008.

On peut déjà entrevoir la fin des négociations, mais elles s'avèrent difficiles sur certains dossiers en suspens. Le gouvernement va continuer de consulter les parties intéressées au Canada et ne mettra fin aux négociations que lorsqu'elles déboucheront sur un accord qui répond aux besoins des Canadiens. Le Canada souhaite un accord ambitieux et de haute qualité, ouvrant un accès réel au marché coréen en faveur des exportateurs canadiens, y compris les fabricants d'automobiles. Dans l'ensemble, les réactions au processus de consultations nationales ont été positives.

Un ALE canado-coréen procurerait des avantages commerciaux importants au Canada. Les résultats des modèles macroéconomiques indiquent que si l'ALE avait été en place en 2005, les exportations de produits canadiens vers la Corée auraient été supérieures de 56 % – et le produit intérieur brut (PIB), de 1,6 milliard de dollars – aux chiffres observés cette année-là. L'agriculture et l'agroalimentaire, les pêches, la foresterie et les autres ressources naturelles, le matériel et l'outillage, de même que les services financiers et professionnels, figurent parmi les secteurs qui pourraient profiter d'un ALE.

## Chapitre 4

### Accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et autres initiatives

La signature de l'ALE entre la Corée et les États-Unis (KORUS) en juin dernier et les négociations qui se poursuivent entre la Corée et l'Union européenne soulignent à quel point il importe que le Canada maintienne sa compétitivité dans ce marché stratégique, en plus de montrer l'importance de la Corée en tant que partenaire commercial stratégique en Asie du Nord-Est.

#### Singapour

Les négociations menées en vue de la signature d'un ALE entre le Canada et Singapour ont été lancées en 2001. Le huitième cycle de négociations a pris fin en août 2007 à Ottawa. Les négociations avancent bien et de nombreux éléments sont déjà prêts. Malgré ces progrès, il reste beaucoup de travail à faire sur des points comme l'accès aux marchés des services et de l'investissement avant que le Canada puisse se dire satisfait.

En plus de relever le profil du Canada à Singapour, l'ALE facilitera les échanges de biens et services et améliorera l'aptitude du Canada à participer aux chaînes de valeurs mondiales. L'accès élargi aux débouchés offerts par Singapour et son rôle de plaque tournante régionale bénéficieront tout particulièrement aux secteurs de services à forte croissance et prêts à l'exportation (les services financiers et professionnels, notamment).

#### Jordanie

En juillet 2007, le premier ministre Harper et le roi Abdallah II de Jordanie ont convenu d'étudier la possibilité de passer un accord de libre-échange. Des entretiens préliminaires

entre les deux pays ont eu lieu en novembre 2007 et les négociations ont été lancées le 20 février 2008. Le premier cycle de négociations a eu lieu à Amman du 13 au 17 avril et le prochain doit se dérouler à Ottawa du 28 juillet au 1<sup>er</sup> août 2008.

Un ALE avec la Jordanie pourrait multiplier les débouchés en faveur des exportations canadiennes dans divers secteurs, y compris la fabrication, l'agriculture et l'agroalimentaire, et les produits forestiers. La Jordanie a déjà signé des ALE avec certains de nos principaux concurrents (les États-Unis et l'Union européenne, notamment). Un accord entre le Canada et la Jordanie permettrait d'établir un régime équitable pour les exportateurs canadiens.

#### Panama

Le Canada et le Panama entretiennent des relations économiques et commerciales étroites et bien établies, et qui continuent de s'accroître. À la demande du Panama, le gouvernement a décidé, conformément à sa politique visant à établir une présence canadienne plus marquée dans les Amériques, de rencontrer les représentants panaméens et d'étudier avec eux la possibilité d'entreprendre des négociations en vue d'un ALE. Ces entretiens préliminaires permettront aux deux pays de mesurer l'ampleur et les avantages éventuels d'un ALE. À l'issue de ces discussions, le gouvernement entend mener des consultations détaillées avec les parties intéressées dans tout le pays avant de prendre une décision au sujet du lancement de négociations avec le Panama.



## Chapitre 4

# Accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et autres initiatives

### Autres initiatives

#### *Étude conjointe de l'Union européenne et du Canada sur les coûts et les avantages d'un rapprochement économique*

Lors du sommet canado-européen qui a eu lieu à Berlin en juin 2007, le Canada et l'Union européenne (UE) ont notamment convenu de réaliser une étude conjointe visant à déterminer les coûts et les avantages éventuels d'un partenariat économique plus étroit. L'étude portera sur les entraves actuelles à la circulation des produits, des services et du capital, notamment les barrières non tarifaires, et évaluera les avantages de la suppression de ces entraves. On en profitera également pour examiner comment un tel partenariat pourrait étayer la coopération bilatérale dans des domaines comme les sciences et la technologie, l'énergie et l'environnement.

Les dirigeants examineront les résultats de l'étude au sommet de 2008 dans le but de poursuivre une intégration économique équilibrée et plus étroite entre le Canada et l'UE. Aucune des deux parties ne doit présumer de l'issue de l'étude, mais le Canada espère qu'elle donnera aux dirigeants le fondement nécessaire pour lancer un programme ambitieux visant à fortifier encore davantage les relations économiques entre le Canada et l'UE.

### *Étude conjointe Canada-Japon*

L'étude conjointe Canada-Japon a été annoncée en novembre 2005 lors de la signature du cadre économique par les premiers ministres des deux pays. L'objectif de cette étude était d'évaluer les avantages et les coûts d'un renforcement de la promotion et de la libéralisation des échanges et des investissements bilatéraux. Publiée en octobre 2007, l'étude met l'accent sur les bonnes relations économiques entre le Canada et le Japon, ajoutant qu'on pourrait faire davantage pour renforcer les relations commerciales. Elle décrit un certain nombre d'initiatives, comme le développement d'une coopération plus étroite dans le domaine de la sécurité alimentaire et la poursuite des efforts déployés pour aboutir à un accord sur la double imposition, qui sont susceptibles de favoriser le développement de relations économiques bilatérales plus étroites. À la réunion du comité mixte canado-japonais sur les affaires économiques qui a eu lieu en janvier 2008, les deux pays ont convenu d'engager des discussions devant mener au lancement d'un « dialogue sur le commerce et l'investissement », lequel englobera des questions comme la collaboration sur les règlements, la politique commerciale et le régime commercial dans son ensemble. Ces discussions nous permettront de renforcer nos efforts de coopération avec le Japon.

## Chapitre 4

# Accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et autres initiatives

### *Coopération en matière de réglementation*

Dans le cadre de diverses initiatives axées sur la coopération réglementaire, le Canada continue de collaborer avec ses principaux partenaires dans le but de permettre à toutes les parties de jouir de l'élargissement des perspectives économiques tout en protégeant la santé et la sécurité de ses citoyens et de leur environnement. Ses relations de coopération réglementaire avec les États-Unis et le Mexique, l'Union européenne et le Japon en sont à divers stades de développement.

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a instauré un régime de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique, mais les trois pays peuvent accroître encore davantage les retombées positives de l'accord grâce à une coopération plus étroite dans le domaine de la réglementation. Le Cadre trilatéral de coopération en matière de réglementation (CTCMR), une initiative non contraignante, permet aux partenaires de l'ALENA de collaborer plus étroitement dans ce domaine dans le but d'abaisser les coûts pour les entreprises, les producteurs, les gouvernements et les consommateurs de l'Amérique du Nord, de maximiser les échanges de biens et services entre les trois pays, tout en protégeant la santé, la sécurité et l'environnement. Pour accroître la compétitivité de l'Amérique du Nord sur le marché mondial, des travaux se poursuivent actuellement pour améliorer la coopération en matière de réglementation dans des domaines désignés prioritaires (celui de l'automobile, par exemple) qui

comprennent l'élaboration de stratégies de réglementation compatibles d'un pays à l'autre. De nouveaux axes de coopération ont été développés depuis l'adoption du CTCMR lors du sommet des dirigeants nord-américains à Montebello, au Québec.

Le Cadre de coopération Canada/Union européenne en matière de réglementation, une initiative non contraignante qui s'insère dans les actions prévues dans la Feuille de route pour la coopération dans le domaine de la réglementation entre la CE et le Canada, continue de favoriser la coopération réglementaire dans certains secteurs précis, tels les produits chimiques et l'étiquetage des allergènes alimentaires. Le cadre et la feuille de route facilitent également la coopération sur les questions horizontales. On continue de trouver de nouveaux domaines de coopération pour la feuille de route depuis son adoption par les dirigeants lors du sommet Canada-UE qui a eu lieu à Berlin en juin 2007. La signature d'un accord de coopération en matière de réglementation, que les dirigeants ont appelée de leurs vœux lors de la rencontre de Berlin, pourrait renforcer encore davantage la coopération dans ce domaine.

Pour donner suite à l'étude conjointe menée avec le Japon, le Canada met présentement au point une initiative de coopération réglementaire avec ce pays. Le Canada poursuit également un dialogue avec divers autres partenaires relativement à la réglementation dans des secteurs précis et il reste disposé à envisager la possibilité d'entreprendre d'autres dialogues élargis sur ces questions.



Photo fournie par l'Organisation mondiale du commerce.

## CHAPITRE 5

### Pour un régime international plus harmonieux

#### Le Canada et l'Organisation mondiale du commerce

L'adhésion du Canada à l'OMC est un élément important de sa politique commerciale et des efforts qu'il déploie pour atteindre ses objectifs en matière d'accès aux marchés. Les règles de l'OMC régissent les relations commerciales de ses 153 membres<sup>2</sup>. Les accords de l'OMC – négociés et signés par les États membres, puis ratifiés par leurs législateurs élus – forment la pierre angulaire du système commercial multilatéral.

Deux principes fondamentaux régissent les travaux de l'OMC : le traitement égal de tous les membres de l'organisation (aux termes de la clause de la nation la plus favorisée), qui stipule qu'un pays ne peut normalement pas établir de discrimination entre ses partenaires commerciaux; et le principe du « traitement

national » (traitement identique accordé aux producteurs étrangers et nationaux), en vertu duquel les produits importés et d'origine locale, les services étrangers et les services nationaux, ainsi que les marques de commerce, droits d'auteur et brevets étrangers et locaux, doivent faire l'objet d'un traitement identique.

L'OMC offre à ses membres une tribune où se négocient les règles régissant l'accès aux marchés et d'autres aspects des échanges. Autre élément important, l'OMC offre le meilleur point d'observation pour surveiller la conformité aux obligations et aux engagements contractés en vertu de divers accords commerciaux, passer en revue les politiques et pratiques commerciales des membres, et discuter des problèmes qui restreignent la circulation libre, équitable et prévisible des biens et services. L'OMC offre de plus un mécanisme de règlement des différends qui

<sup>2</sup> L'accession du Cap-Vert, approuvée par le Conseil général de l'OMC en décembre 2007, sera suivie de son adhésion officielle en juillet 2008, ce qui portera à 153 le nombre d'États membres de l'OMC.

## Chapitre 5

### Pour un régime international plus harmonieux

permet aux États de régler directement leurs désaccords commerciaux en fonction de règles convenues et non du pouvoir politique ou économique de l'un ou l'autre d'entre eux.

#### **Cycle de Doha : les objectifs du Canada**

Les négociations engagées dans le cadre du Programme de Doha pour le développement (Cycle de Doha) ont été lancées à Doha, capitale du Qatar, en novembre 2001. Ce cycle consacré au développement comprend des négociations sur l'agriculture, l'accès aux marchés des produits non agricoles, les services, les règles de l'OMC sur l'antidumping et les disciplines relatives aux subventions, y compris les subventions versées au secteur de la pêche, les règles de l'OMC sur les accords commerciaux régionaux, ainsi que la facilitation du commerce. Des considérations sur le développement doivent faire partie de tous les domaines de négociation.

Bien que l'échéance des négociations ait été dépassée à maintes reprises, des progrès ont été accomplis dans certains domaines (par exemple, un accord visant à éliminer toutes les subventions à l'exportation des produits agricoles d'ici la fin de 2013) et les membres poursuivent leurs efforts en vue de mener les négociations à bonne fin.

L'objectif global du Canada dans les négociations du Cycle de Doha est de parvenir à un accord de haut niveau qui instaure un régime uniforme dans le secteur agroalimentaire, élargit l'accès réel aux marchés des produits et des services, établit de règles améliorées et plus claires sur les recours commerciaux, ainsi que des règles rigoureuses et contraignantes pour la facilitation du

commerce – à un accord, aussi, dont les résultats dans le domaine du développement confèrent des bienfaits réels aux pays en développement. À cet égard, précisément, le Canada souhaite que soit réalisé un juste équilibre entre les objectifs du développement, les préoccupations des pays en développement et ses propres intérêts commerciaux. C'est pourquoi il préconise qu'un traitement spécial et différencié soit accordé aux pays en développement, de même qu'une assistance technique liée au commerce et des activités de renforcement des capacités. Le Canada milite également en faveur d'une cohérence accrue entre l'OMC et les autres instances internationales au niveau des structures institutionnelles et des politiques. Ces mesures aideront les pays en développement à gérer la transition vers leur participation pleine et entière à l'économie mondiale. On trouve plus de renseignements sur la participation du Canada à l'OMC à l'adresse [www.international.gc.ca/tna%2Dnac/wto-fr.asp](http://www.international.gc.ca/tna%2Dnac/wto-fr.asp).

Dans son approche des négociations du Cycle de Doha, le Canada collabore étroitement avec les provinces et les territoires et mène des consultations auprès des parties intéressées et du public afin d'obtenir leurs points de vue et de les sensibiliser aux bienfaits que peut engendrer la libéralisation des échanges au sein de l'OMC. Le site Web du gouvernement sur la politique commerciale ([http://geo.international.gc.ca/cip-pic/about/trade\\_policy-fr.aspx?lang\\_update=1](http://geo.international.gc.ca/cip-pic/about/trade_policy-fr.aspx?lang_update=1)) renferme une information continuellement mise à jour sur l'état des négociations et invite le public à faire part de ses observations sur les priorités et les objectifs poursuivis.

## Chapitre 5

### Pour un régime international plus harmonieux

#### Accession de nouveaux membres à l'OMC

Le Canada participe aux négociations d'accession de tous les pays qui souhaitent adhérer à l'OMC. Les négociations se déroulent en deux volets, multilatéral et bilatéral. Le Canada a pour objectif général de veiller à ce que les nouveaux membres se conforment pleinement aux obligations que leur imposent les conditions d'adhésion et d'obtenir un accès élargi, plus sûr et plus prévisible aux marchés en faveur des produits et services canadiens. On trouvera plus de détails sur le processus d'adhésion à l'OMC à l'adresse [http://www.wto.org/french/thewto\\_f/acc\\_f/acc\\_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/acc_f.htm).

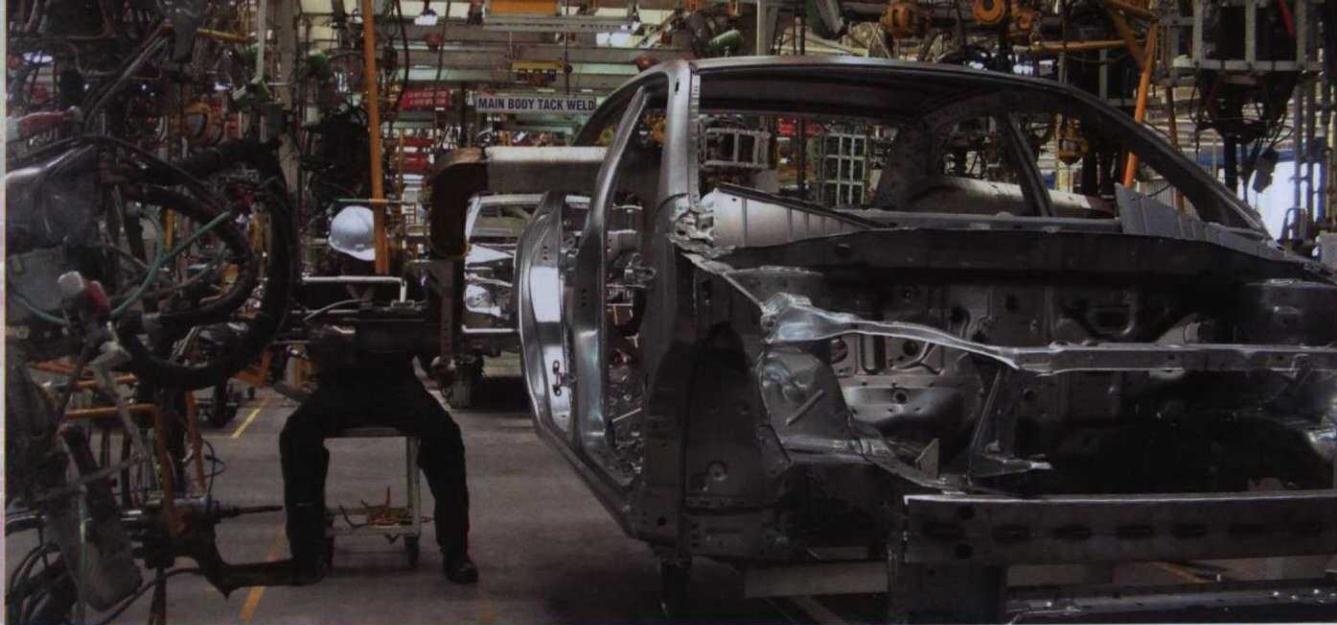
#### Règlement des différends

Le mécanisme de règlement des différends est le pilier central du système commercial multilatéral, car il renforce la primauté du droit et rend le système commercial plus sûr et plus prévisible. Ce mécanisme repose sur des règles clairement définies, assorties d'échéances déterminées dans chaque dossier. Le Canada compte parmi les participants les plus actifs au système de règlement des différends. Il est actuellement concerné par cinq différends à titre de plaignant, deux différends à titre de défendeur et huit différends à titre de tierce partie. Les plaintes présentées par le Canada portent sur des sujets comme les droits de douane, l'accès aux marchés, les subventions à l'agriculture, les entraves techniques au commerce et la propriété intellectuelle.

Le site [http://www.wto.org/french/tratop\\_f/dispu\\_f/dispu\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_f.htm) offre une information plus détaillée sur le système de règlement des différends.

#### Mécanisme d'examen des politiques commerciales

Le Mécanisme d'examen des politiques commerciales (MEPC) prévoit un « examen par les pairs » en vue d'accroître la transparence des politiques commerciales des membres de l'OMC et d'assurer le respect des règles et disciplines de l'organisation. Tous les membres de l'OMC font l'objet de tels examens, la fréquence de ces derniers variant suivant la part de chaque pays concerné au sein du commerce mondial. En plus de prendre part aux examens relatifs à tous les membres de l'OMC, le Canada fait lui-même l'objet d'un examen tous les quatre ans, le plus récent ayant eu lieu en mars 2007. Pour en savoir davantage, voir la page <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/wto-omc/tpr07.aspx?lang=fr>. La page [http://www.wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/tif\\_f/agrm11\\_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/agrm11_f.htm) décrit le processus du MEPC.



## CHAPITRE 6

### Accès aux marchés : Amérique du Nord

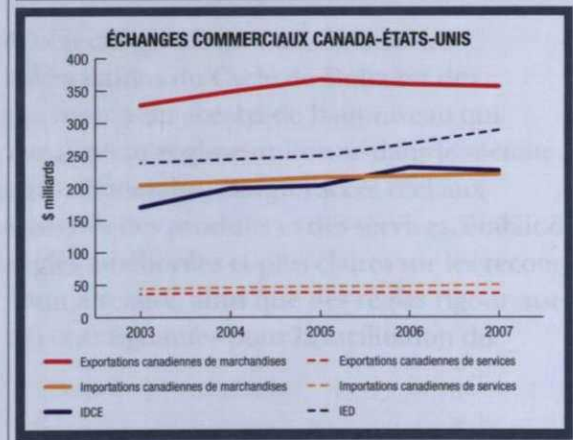
#### États-Unis

Le Canada entretient depuis longtemps des relations multidimensionnelles avec les États-Unis. En raison de sa taille et de sa proximité, et parce que les Canadiens le connaissent bien, le marché américain demeure la clé de notre prospérité économique. Les échanges entre nos deux pays – de produits, de services, de personnes, de capitaux et de technologies – constituent la relation bilatérale la plus intense au monde.

Pourtant, le Canada ne peut plus se permettre de tenir pour acquise sa position privilégiée aux États-Unis. En raison de la mondialisation, la proximité du Canada n'a plus l'importance qu'elle avait autrefois, et la libéralisation des échanges bilatéraux et multilatéraux a pour effet d'amoindrir la marge de préférence dont nous bénéficions grâce à l'ALENA. De plus, l'appréciation du dollar canadien, la hausse des prix des produits de base et la bonne santé des indicateurs de base de l'économie

ÉTATS-UNIS		
	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	302 millions	1,0
PIB	14,9 trillions \$	2,2
Exportations canadiennes de marchandises	356,0 milliards \$	0,9
Exportations canadiennes de services	36,4 milliards \$	-2,7
Exportations canadiennes de services	220,4 milliards \$	1,3
Importations canadiennes de services	49,9 milliards \$	5,7
IDCE	226,1 milliards \$	-1,8
IED	288,6 milliards \$	8,0

*Dans les tableaux, toutes les données concernant le PIB sont indiquées en prix courants, tandis que les changements annuels du PIB en pourcentage sont calculés en fonction des prix constants.*



## Chapitre 6

### Accès aux marchés : Amérique du Nord

canadienne font que les fabricants canadiens ont du mal à maintenir leurs parts de marché. Pour surmonter ces difficultés, le Canada doit redoubler d'efforts pour maintenir et améliorer sa position commerciale auprès des États-Unis.

À un moment ou l'autre, il y a toujours, dans les relations entre le Canada et les États-Unis, un certain nombre d'enjeux complexes. Certaines questions retiennent davantage l'attention du public en ce moment, mais il faut souligner que nos relations sont à tous autres égards positives et exemptes de problèmes.

#### *Dossiers courants*

Bien que certains litiges commerciaux aient été réglés depuis un an et qu'on ait enregistré des progrès importants dans d'autres dossiers, les problèmes n'ont pas disparu pour autant. Dans le secteur agricole, par exemple, le Canada suit de près diverses questions mettant en jeu ses relations commerciales avec les États-Unis : le U.S. Farm Bill de 2007, la requête déposée à l'OMC par le Canada (et le Brésil) en vue de constituer un groupe spécial chargé d'examiner les subventions américaines à l'agriculture, l'accès aux marchés dans le contexte de l'ESB et les préoccupations exprimées aux États-Unis à propos de la salubrité ou la fiabilité des produits importés. Le Canada s'inquiète notamment des dispositions du Farm Bill sur l'étiquetage obligatoire du pays d'origine et sur le sucre, ainsi que du fait que le projet de loi ne prévoit aucune réforme des programmes de subventions agricoles. Le Canada va continuer de collaborer avec les États-Unis en vue d'élaborer une approche coordonnée de la salubrité et la sûreté des aliments et des

produits. De plus, il entend exprimer sa position sur toute proposition visant à mettre en place de nouvelles mesures de sûreté des importations (l'imposition de nouveaux droits d'inspection à la frontière, par exemple) qui pourraient avoir des effets négatifs sur les exportations canadiennes.

#### **Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental (IVHO)**

Le Canada s'inquiète tout particulièrement de l'adoption unilatérale par les États-Unis de mesures visant à renforcer la sécurité frontalière, y compris de nouvelles exigences s'appliquant à la documentation nécessaire pour entrer aux États-Unis en vertu de l'IVHO, et de l'impact de ces mesures sur les échanges et les déplacements. Le Canada collabore avec les États-Unis pour veiller à ce que l'entrée en vigueur de l'IVHO aux points d'accès terrestres et maritimes en juin 2009 soit gérée de façon à faciliter la circulation des produits et des personnes sans compromettre la sécurité des deux pays.

La définition de la double nationalité et le traitement réservé par les États-Unis aux personnes jouissant de la double nationalité dans le contexte du règlement sur le commerce international des armes (International Traffic in Arms Regulations, ou ITAR) posent également un problème, car il est devenu difficile pour les détenteurs canadiens de la double nationalité d'avoir accès aux technologies et données contrôlées dont ils ont besoin pour accomplir leur travail. Étant donné que la Charte canadienne des droits et libertés protège les individus contre la discrimination fondée sur la nationalité, certaines entreprises canadiennes ont fait l'objet de plaintes pour avoir réaffecté des employés qui participaient à des projets assujettis à l'ITAR. Pour résoudre cette question, le State Department a signé un échange de lettres avec le ministère de la Défense nationale du Canada (le 14 mai 2007)

## Chapitre 6

### **Accès aux marchés : Amérique du Nord**

et avec le Centre de la sécurité des télécommunications, l'Agence spatiale canadienne et le Conseil national de recherches du Canada (le 19 juin 2007). Ces arrangements règlent la question de la double nationalité pour les ministères fédéraux qui ont signé un échange de lettres, mais le problème se pose toujours pour les entreprises canadiennes qui travaillent avec le ministère de la Défense nationale et d'autres organisations fédérales. C'est là une question de toute première priorité pour le gouvernement du Canada.

Par ailleurs, les procédures administratives des autorités américaines en matière de brevets, alliées aux interprétations données à la législation américaine sur les brevets dans les cours de circuit, créent un climat favorable aux poursuites judiciaires aux États-Unis. Il arrive parfois que les entreprises canadiennes qui comptent principalement sur des brevets pour exercer leurs activités aux États-Unis soient obligées de consacrer d'importantes ressources à leur défense devant les tribunaux, ce qui compromet leur aptitude à faire des affaires.

Le Canada a été le plus gros fournisseur d'énergie des États-Unis en 2007. Aussi la législation attendue sur les changements climatiques devra-t-elle faire l'objet d'une étroite surveillance et, le cas échéant, d'une intervention pour veiller à ce qu'on tienne compte des points de vue et des intérêts du Canada. Il existe des possibilités de collaboration du côté de la préservation

et du développement durable des ressources énergétiques existantes, de l'accroissement de l'efficacité énergétique, du développement des sources d'énergie de remplacement et de la représentation des intérêts nord-américains dans les réunions multilatérales consacrées à l'énergie.

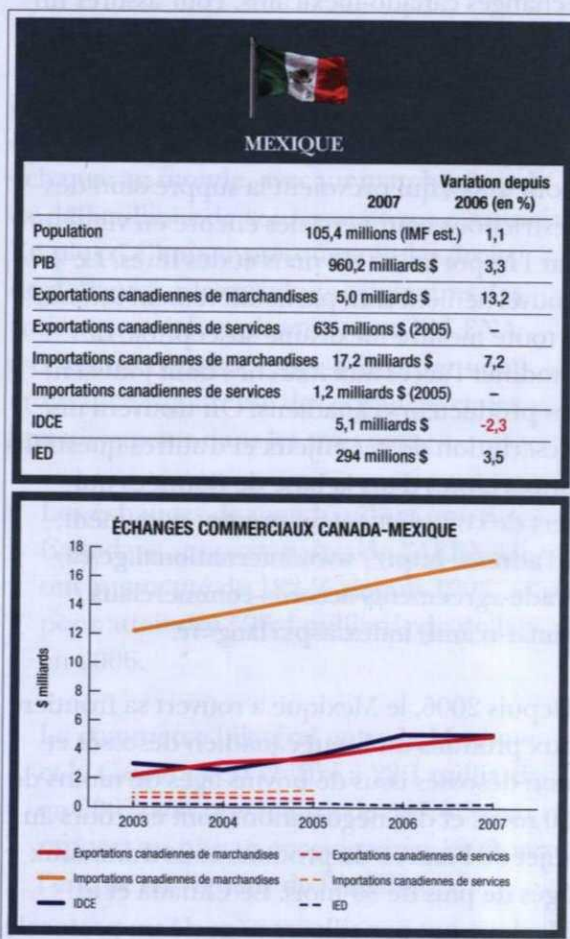
#### *Partenariat pour la sécurité et la prospérité*

Le Partenariat pour la sécurité et la prospérité de l'Amérique du Nord (PSP) a été l'un des principaux thèmes du Sommet des leaders nord-américains qui a eu lieu à Montebello, au Québec, en août 2007. Lors de cette rencontre, les dirigeants du Canada, des États-Unis et du Mexique ont discuté du rôle que peut jouer le PSP dans la poursuite de résultats concrets et ont pris acte des progrès accomplis dans le contexte d'initiatives comme le Cadre de coopération en matière de réglementation, la Stratégie d'action sur la propriété intellectuelle et l'Accord trilatéral pour la coopération en sciences et technologies de l'énergie. Ils ont également demandé à leurs ministres de concentrer leur action sur cinq domaines prioritaires : amélioration de la compétitivité mondiale de l'Amérique du Nord, salubrité et fiabilité des aliments et des produits, frontières sûres et intelligentes, énergie durable et environnement, et gestion des situations d'urgence et capacités d'intervention.



## Accès aux marchés : Amérique du Nord

### Mexique



Le Mexique est un partenaire commercial stratégique du Canada. Au cours de l'année, son économie a continué de faire preuve de stabilité macroéconomique. Le Mexique a également démontré son engagement envers la libéralisation des échanges aux niveaux bilatéral, trilatéral et multilatéral. Il continue de marquer des progrès dans ses efforts en vue

d'instaurer un climat d'affaires concurrentiel, capable d'encourager et de favoriser l'investissement étranger direct et la création d'emplois.

L'ALENA a propulsé les relations canado-mexicaines à des niveaux sans précédent au chapitre du commerce, de l'investissement et de la coopération. Les statistiques des deux pays sur les importations révèlent que les échanges bilatéraux de marchandises ont presque quadruplé depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Le Mexique est aujourd'hui le cinquième marché d'exportation de marchandises du Canada et son troisième fournisseur.

Grâce au développement de réglementations de plus en plus fiables et transparentes, plus de 1 900 filiales d'entreprises canadiennes ont ouvert leurs portes au Mexique. Les statistiques mexicaines montrent que le Canada occupe le cinquième rang parmi les sources d'investissement et la première place dans le secteur de l'exploitation minière. L'investissement mexicain au Canada est modeste et pourrait s'épanouir davantage.

Nos relations avec le Mexique au chapitre du commerce et de l'investissement sont essentielles pour renforcer notre compétitivité en Amérique du Nord et pour relever les défis que posent les nouveaux acteurs dans un système commercial mondial de plus en plus intégré.

## Chapitre 6

### Accès aux marchés : Amérique du Nord

Les relations commerciales entre le Canada et le Mexique sont portées par les engagements de haut niveau pris par les dirigeants des deux pays. Le Canada et le Mexique collaborent étroitement en tant que partenaires de l'ALENA, mais ils sont aussi constamment en quête de moyens de développer leurs relations encore davantage au moyen de mécanismes nouveaux et innovants comme le Partenariat trilatéral pour la sécurité et la prospérité de l'Amérique du Nord et le Partenariat bilatéral Canada-Mexique (PCM).

#### Partenariat Canada-Mexique

Le Partenariat Canada-Mexique (PCM) a été lancé en octobre 2004. Réunissant des membres du secteur public et des représentants du secteur privé, ce forum de haute volée aide à renforcer la coopération bilatérale en matière économique et politique, et à promouvoir le dialogue aux plus hauts niveaux. Il permet, en complément des travaux habituels, de consacrer des efforts supplémentaires à des enjeux importants comme le développement économique.

Le mandat du PCM l'amène également à détecter les obstacles au commerce et à l'investissement et à formuler des recommandations en vue d'éliminer ces entraves. Le partenariat continue d'élargir son champ d'action et compte maintenant sept groupes de travail : commerce, investissement et innovation; agro-industrie; logement; capital humain; énergie; mobilité de la main-d'œuvre, environnement et foresterie.

La sixième réunion du PCM a eu lieu à Ottawa les 4 et 5 mars 2008. On peut se renseigner davantage en consultant le site [www.mexico.gc.ca](http://www.mexico.gc.ca).

Malgré la croissance rapide des échanges canado-mexicains, il y a peu d'irritants commerciaux entre les deux pays. Des difficultés pourraient surgir au cours de l'année qui vient en raison d'éventuelles pressions protectionnistes suscitées par l'élimination définitive des droits de douane aux termes de l'ALENA et par l'accroissement de la concurrence chinoise, mais il est peu

probable que cela se répercute sur les échanges canado-mexicains. Pour assurer un accès équitable des exportateurs canadiens au marché mexicain, le gouvernement du Canada entend continuer de surveiller la mise en application des dispositions de l'ALENA pour 2008, qui prévoient la suppression des restrictions commerciales encore en vigueur sur l'importation du maïs et des fèves. Le gouvernement sera particulièrement attentif à toute mesure mexicaine susceptible de modifier l'accès aux marchés dont jouissent les producteurs canadiens. On trouvera une description de ces enjeux et d'autres questions importantes dans la base de données qui sert de complément au présent document, à l'adresse <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/cimar-rcami/index.aspx?lang=fr>.

Depuis 2006, le Mexique a rouvert sa frontière aux produits du bœuf canadien désossés et non désossés issus de bovins âgés de moins de 30 mois, et des négociations sont en cours au sujet de l'entrée de produits issus d'animaux âgés de plus de 30 mois. Le Canada et le Mexique ont par ailleurs négocié un protocole pour l'exportation de bovins de reproduction du Canada vers le Mexique. Le gouvernement du Canada va poursuivre sa collaboration avec le Mexique et les États-Unis en vue d'assurer une approche nord-américaine coordonnée de la question de l'ESB dans le contexte de la réglementation et du commerce.

Depuis l'épidémie de grippe aviaire au Canada en 2004, le Canada collabore avec le Mexique en vue d'obtenir que les volailles vivantes et les produits de la volaille canadiens puissent de nouveau avoir accès au marché mexicain.

## Chapitre 6

### Accès aux marchés : Amérique du Nord

#### Accord de libre-échange nord-américain

En janvier 1994, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont mis en vigueur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), créant ainsi la plus grande zone de libre-échange au monde, avec un marché de près de 440 millions de consommateurs éventuels. En plus d'éliminer presque tous les droits de douane sur les produits originaires des trois pays et échangés entre eux, l'ALENA a établi un régime propre à favoriser une croissance vigoureuse des échanges et des investissements dans les trois pays :

- Les échanges de marchandises entre Canada et ses partenaires de l'ALENA ont augmenté de 122 % depuis 1993, pour atteindre 598,4 milliards de dollars en 2006.
- Le commerce bilatéral entre le Mexique et le Canada s'est chiffré à 22,1 milliards en 2007, soit une hausse de 387,6 % par rapport au niveau enregistré en 1993, avant l'entrée en vigueur de l'ALENA.
- Nos partenaires de l'ALENA ont absorbé 80,1 % de nos exportations totales de marchandises en 2007.
- Environ 57 % des exportations de services canadiens étaient destinées à nos partenaires de l'ALENA en 2005.

Les entreprises nord-américaines ont su tirer parti de l'évolution rapide des chaînes de valeur mondiales, de sorte que les échanges intra-entreprises représentaient 30,3 % du commerce canado-américain de marchandises en 2005.

Les efforts déployés par le Canada pour renforcer et faciliter les partenariats en commerce et en investissement se poursuivent. On peut notamment signaler les exemples suivants :

#### *Règles d'origine*

Les douaniers se servent des règles d'origine pour déterminer quels produits sont admissibles au traitement tarifaire préférentiel conféré par l'ALENA. La libéralisation de ces règles offre aux producteurs plus de souplesse relativement à l'origine de leurs intrants, de sorte qu'il leur est plus facile d'assurer l'admissibilité de leurs produits au traitement préférentiel de l'ALENA.

En février 2008, le groupe de travail de l'ALENA sur les règles d'origine a terminé les négociations sur une troisième série de modifications destinées à libéraliser les règles d'origine visant toute une gamme de produits et susceptibles de générer jusqu'à 95 milliards de dollars en échanges trilatéraux. On s'attend à ce que ces modifications entrent en vigueur dans les trois pays au cours de l'année; les travaux ont déjà débuté sur une quatrième série de modifications.

## Chapitre 6

### Accès aux marchés : Amérique du Nord

#### *Approche sectorielle de l'ALENA*

Lors de la réunion de la Commission du libre-échange de l'ALENA en août 2007, les trois ministres du Commerce se sont engagés à continuer de renforcer la compétitivité de la plateforme commerciale nord-américaine afin de faciliter la circulation des produits, des services et du capital entre les trois pays. Les ministres ont approuvé la concentration des travaux dans quatre secteurs prioritaires : porc/cochon, acier, appareils électroniques grand public et produits chimiques.

Pour aider le secteur nord-américain du porc à être plus compétitif, les ministres de l'ALENA ont convenu de mettre au point des approches coordonnées touchant les normes, les règlements et les objectifs de performance, de trouver des moyens d'éviter les retards aux frontières et de partager les résultats des recherches. Ils ont également convenu d'étudier la possibilité d'élaborer des protocoles pour assurer une réponse prévisible et coordonnée à travers l'Amérique du Nord dans l'éventualité d'une épidémie de maladie porcine.

Dans le cadre des travaux du Comité nord-américain du commerce de l'acier, qui comprend des représentants des gouvernements et de l'industrie, les partenaires de l'ALENA mènent un processus consultatif axé sur l'échange d'informations et d'opinions au sujet de l'évolution du marché et du commerce de l'acier en Amérique du Nord et des nouveaux problèmes qui s'y manifestent, dans le but de trouver des solutions qui bénéficieront à toutes les parties.

Le comité effectue présentement une analyse détaillée des entraves au commerce dans ce secteur. Une fois l'analyse terminée, les partenaires formuleront des recommandations destinées à accroître la compétitivité de l'industrie sidérurgique nord-américaine.

Les ministres de l'ALENA ont convenu de collaborer en vue d'abaisser les entraves au commerce dans le secteur de l'électronique afin qu'il puisse disposer des outils et de l'accès aux marchés dont il a besoin pour prospérer dans les trois pays. Ils ont également convenu de collaborer avec la Commission de coopération environnementale de l'Amérique du Nord pour trouver des moyens d'atténuer les effets sur l'environnement de la durée de vie et de l'élimination des appareils électroniques grand public.

Les ministres de l'ALENA ont également convenu de faciliter les échanges dans le secteur des produits chimiques en mettant au point un plan d'action destiné à accroître la compétitivité internationale et la rentabilité de cette industrie.

Grâce à l'ALENA, les entreprises ont pu trouver de nouveaux débouchés et former de nouvelles alliances, et les consommateurs ont bénéficié de choix plus nombreux, tout cela à des prix plus concurrentiels. L'accord a établi des assises solides pour notre prospérité et permis aux partenaires de l'ALENA de promouvoir davantage leurs priorités pour la libéralisation des échanges commerciaux.

## Chapitre 6

### Accès aux marchés : Amérique du Nord

#### *Règlement de différends en vertu de l'ALENA*

L'ALENA prévoit un processus pour le règlement des différends qui surgissent inévitablement dans une relation commerciale et économique aussi vaste. L'accord permet aux entreprises d'exporter et d'investir en toute tranquillité, sachant qu'elles sont protégées par des règles qui leur assurent un traitement équitable et par des procédures pour le règlement impartial des rares différends qui peuvent se produire.

Le chapitre 19 de l'ALENA sur les droits antidumping et les droits compensateurs offre aux exportateurs un moyen direct et efficace de présenter leurs arguments devant un groupe spécial indépendant et objectif, et d'en appeler des résultats des enquêtes menées à la suite du dépôt d'une demande en recours commercial. On peut recourir au chapitre 20, consacré aux procédures générales de règlement des différends, lorsque les parties sont incapables de résoudre à l'amiable leurs différends au sujet de l'application ou de l'interprétation des dispositions de l'accord ou de l'application de l'Accord.

On trouve d'autres dispositions relatives au règlement des différends lorsque les parties ne peuvent s'entendre, notamment dans les chapitres 11 (investissement) et 14 (services financiers). Le chapitre 11, en particulier,

concerne les différends entre les investisseurs et les parties à l'ALENA. Il établit à cet égard un mécanisme de règlement des différends qui assure aux investisseurs des trois pays un traitement égal conforme au principe de la réciprocité internationale ainsi qu'une procédure de recours devant un tribunal impartial.

Une affaire importante à laquelle le Canada était partie a récemment été résolue, les revendications de l'investisseur américain UPS ayant été rejetées par le groupe spécial d'arbitrage. Le site Web du ministère renferme plus de détails sur cette affaire, ainsi que sur d'autres où des investisseurs canadiens ont fait appel aux dispositions du chapitre 11 pour présenter des plaintes contre le Mexique ou les États-Unis, notamment les affaires Glamis Gold, Canadian Cattlemen for Free Trade et Thunderbird.

On trouvera plus de renseignements sur les différends entre un investisseur et un État qui relèvent du chapitre 11 de l'ALENA à l'adresse <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/disp-diff/nafta.aspx?lang=fr>. Pour de plus amples informations sur les décisions et rapports des groupes spéciaux aux termes du chapitre 20 de l'ALENA, voir la page [http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index\\_f.aspx?ArticleID=76](http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_f.aspx?ArticleID=76).



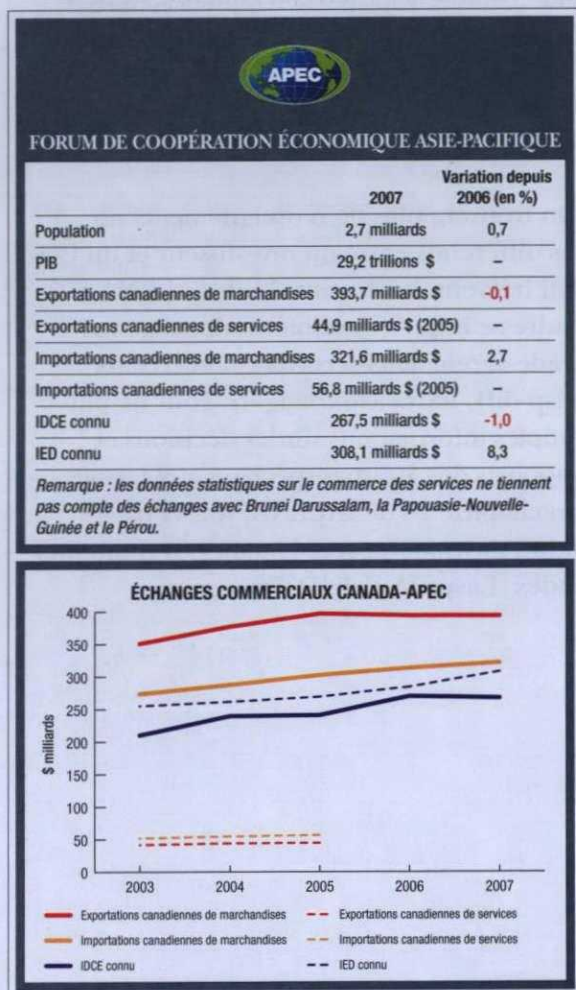
## CHAPITRE 7

### Accès aux marchés : Asie

#### APEC

Le Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) est une instance intergouvernementale unique en son genre qui réunit les grandes économies des pays limitrophes du Pacifique. Ses membres regroupent près de 40 % de la population mondiale et représentent plus de 50 % du PIB mondial. Depuis la création de l'APEC en 1989, le taux moyen des droits de douane appliqués par ses membres a baissé sensiblement, passant de 16,6 % en 1988 à 6,4 % en 2004<sup>3</sup>.

L'intégration des économies asiatiques est une priorité majeure en Asie depuis la crise économique de 1997. Certains craignent d'ailleurs que cette intégration ne se fasse au détriment des relations transpacifiques.



<sup>3</sup> Asia-Pacific Economic Cooperation, *APEC At A Glance*, 2006.

L'APEC étant le seul forum de dirigeants transpacifique auquel le Canada participe, il importe que nous nous servions de cette plateforme pour dialoguer avec nos partenaires asiatiques.

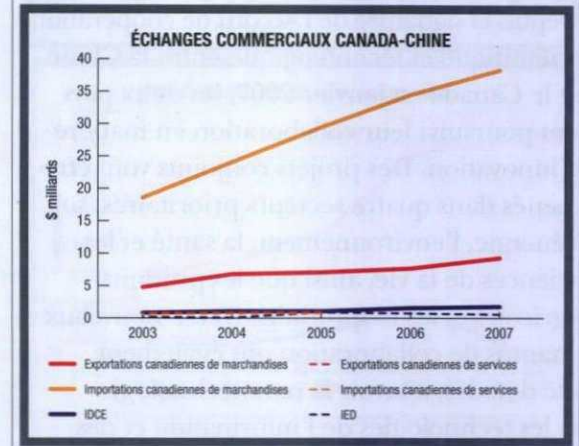
Lors de la réunion des responsables économiques des pays membres de l'APEC qui a eu lieu dernièrement à Sydney, en Australie, le Canada a continué de faire valoir les objectifs de sa politique commerciale, y compris la réussite des négociations du Cycle de Doha à l'OMC et l'élargissement de l'accès aux marchés en faveur des entreprises canadiennes, en particulier celles qui appartiennent à des femmes. Ces démarches, conjuguées aux efforts déployés par d'autres membres de l'APEC sur la transparence gouvernementale, les droits de propriété intellectuelle, la lutte contre la corruption et la facilitation du commerce, ont amélioré les perspectives des entreprises canadiennes dans la région de l'Asie-Pacifique.

**Chine**

L'économie chinoise a continué d'afficher une progression exceptionnelle en 2007, son PIB ayant enregistré une croissance de 11,4 % cette année-là. On s'attend à ce que la croissance soit plus modérée en 2008 en raison du resserrement du crédit, de l'incertitude qui plane sur l'économie mondiale et d'une baisse de la demande dans les principaux marchés d'exportation.

  
**CHINE**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	1,3 milliards	0,5
PIB	3,5 trillions \$	11,4
Exportations canadiennes de marchandises	9,3 milliards \$	21,3
Exportations canadiennes de services	976 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	38,3 milliards \$	11,0
Importations canadiennes de services	819 millions \$ (2005)	-
IDCE	1,8 milliards \$	14,2
IED	616 millions \$	-



Les échanges bilatéraux entre la Chine et le Canada ont continué d'augmenter à un rythme rapide, confirmant la position de la Chine comme deuxième partenaire du Canada dans le commerce de marchandises. In 2007, la Chine était notre troisième plus gros marché d'exportation de marchandises, suivie du Japon.

Le Canada et la Chine continuent d'œuvrer en vue d'accroître les investissements bilatéraux. Le ministre Emerson et son homologue chinois, Chen Deming, s'accordent pour dire que la conclusion d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) revêt un caractère prioritaire. Un tel accord serait avantageux pour les deux pays car il favoriserait l'investissement bilatéral et protégerait les investisseurs tout en préservant le pouvoir de l'État de réglementer les investissements dans l'intérêt du public.

Depuis la signature de l'Accord de coopération scientifique et technologique entre la Chine et le Canada en janvier 2007, les deux pays ont poursuivi leur collaboration en matière d'innovation. Des projets conjoints vont être menés dans quatre secteurs prioritaires, soit l'énergie, l'environnement, la santé et les sciences de la vie, ainsi que les produits agricoles et les bioproduits. Deux nouveaux champs de collaboration ont également été décidés, à savoir la nanotechnologie et les technologies de l'information et des communications.

#### La Chine et la propriété intellectuelle

Depuis son accession à l'OMC en 2001, la Chine a pris des mesures pour renforcer son régime juridique s'appliquant à la propriété intellectuelle. La protection et le respect des droits de propriété intellectuelle continuent néanmoins de susciter des préoccupations au sujet du marché intérieur et des marchés d'exportation de la Chine. Ces inquiétudes ont amené le Canada à demander à participer, à titre de tierce partie, au groupe spécial de l'OMC constitué à la suite d'une requête déposée par les États-Unis en vue d'examiner le régime de droits de propriété intellectuelle en Chine. Le Canada a également annoncé récemment qu'il participerait aux discussions préliminaires relatives à un éventuel accord sur la lutte contre la contrefaçon avec des pays qui partagent les mêmes vues, y compris les États-Unis, le Japon, l'Union européenne, la Suisse et le Mexique.

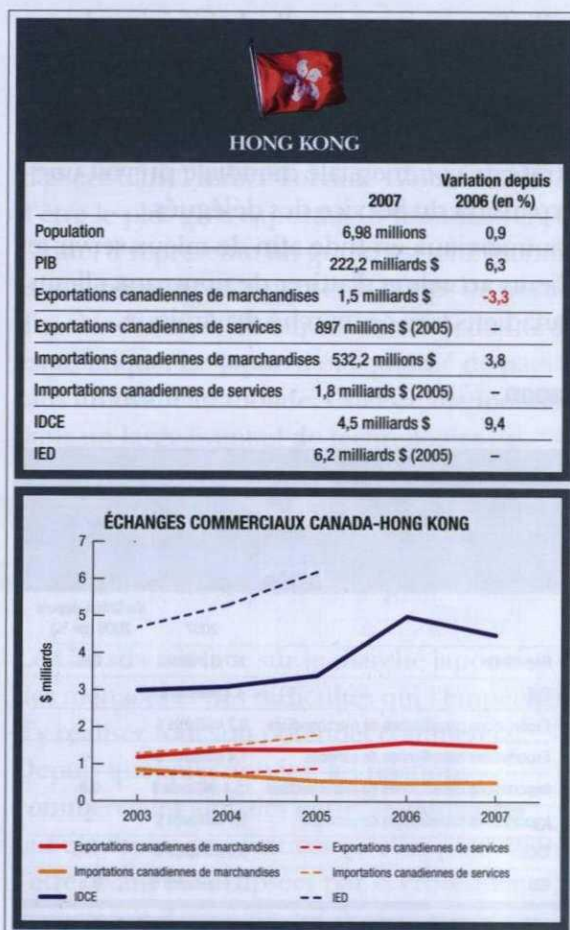
Un certain nombre d'éléments continuent d'entraver l'accès des entreprises canadiennes aux marchés chinois, notamment les exigences appliquées aux importations chinoises de produits agricoles et alimentaires. Bien que des progrès aient été réalisés, certains secteurs de l'économie ne sont toujours pas soumis aux lois du marché. De plus, l'existence de politiques qui favorisent l'expansion de grandes entreprises appartenant à l'État ou contrôlées par lui entrave l'accès aux marchés dans un certain nombre de secteurs de l'économie et suscitent des inquiétudes quant à la concurrence sur les marchés d'exportation. Par exemple, un certain nombre d'industries canadiennes ont fait part de leurs préoccupations au sujet des subventions et autres formes de soutien accordées par les autorités chinoises à diverses industries nationales (la sidérurgie, notamment). Le Canada et d'autres membres de l'OMC comme les États-Unis et l'Union européenne ont soulevé ces questions et demandé des explications sur les programmes de subventions de la Chine à l'OMC et, dans le cas de l'acier, à l'Organisation de coopération et de développement économiques.

#### Hong Kong

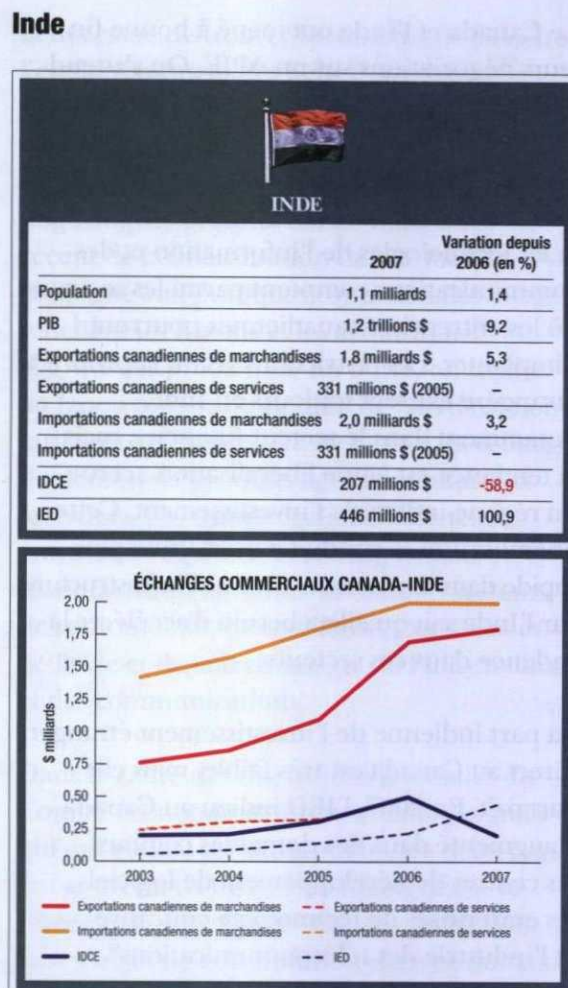
Forte d'une économie libre et transparente, Hong Kong oppose des barrières relativement faibles à l'entrée des importations et à la conduite des affaires sur son territoire, mais certains problèmes d'accès aux marchés subsistent néanmoins dans l'agriculture et les services. Hong Kong offre de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes, non seulement parce qu'elle est un marché riche et dynamique, mais aussi parce qu'elle sert de porte d'entrée vers la Chine.



## Chapitre 7 Accès aux marchés : Asie



Le Canada détient un avantage particulier à Hong Kong : plus de 220 000 Hongkongais sont de nationalité canadienne et environ 16 % des résidents du territoire ont fait des études au Canada<sup>4</sup>. Ces liens représentent un immense bassin de personnes qui connaissent le Canada et qui sont réceptives à l'idée de négocier avec des entreprises canadiennes.



Les débouchés commerciaux en Inde sont quasi illimités et le monde entier en est conscient. La plus grande démocratie du monde représente un énorme potentiel commercial, avec son immense réservoir de travailleurs anglophones et une classe moyenne dont on prévoit qu'elle se chiffrera à 600 millions d'individus d'ici 2025<sup>5</sup>. Les entreprises canadiennes ont déjà commencé à faire de bonnes affaires sur ce marché, et on voit apparaître de nombreuses autres possibilités d'appliquer le savoir-faire canadien.

<sup>4</sup> Hong Kong Baptist University Survey, 2007.

<sup>5</sup> McKinsey Global Institute, *The "Bird of Gold": The Rise of India's Consumer Market*, mai 2007.

## Chapitre 7

### Accès aux marchés : Asie


Le Canada et l'Inde ont mené à bonne fin leurs négociations sur un APIE. On s'attend à ce que l'accord soit signé cette année, ce qui devrait favoriser un accroissement des investissements. Les sciences de la vie, l'infrastructure, les ressources naturelles et les technologies de l'information et des communications comptent parmi les secteurs où les entreprises canadiennes pourront s'implanter. Les restrictions visant la propriété étrangère existent toujours en Inde, notamment dans le secteur financier, mais la tendance est à une libéralisation accrue du régime indien de l'investissement. Cette libéralisation se produit à un rythme plus rapide dans des secteurs comme l'infrastructure, car l'Inde sait qu'elle a besoin d'accélérer la cadence dans ces secteurs.

La part indienne de l'investissement étranger direct au Canada est très faible, mais elle s'accroît. En 2007, l'IED indien au Canada a augmenté dans des domaines comme les centres de développement de logiciels, les entreprises de technologie éducative et l'industrie des télécommunications<sup>6</sup>.

Le Canada demeure résolu à accroître son accès au marché indien grâce à diverses initiatives et stratégies. Par exemple, il continue de dialoguer avec l'Inde dans le cadre de consultations annuelles sur la politique commerciale et engage régulièrement des discussions techniques sur les questions d'accès aux marchés. Une mission d'Atlantic Gateway a été lancée en février pour promouvoir les ports de la Nouvelle-Écosse

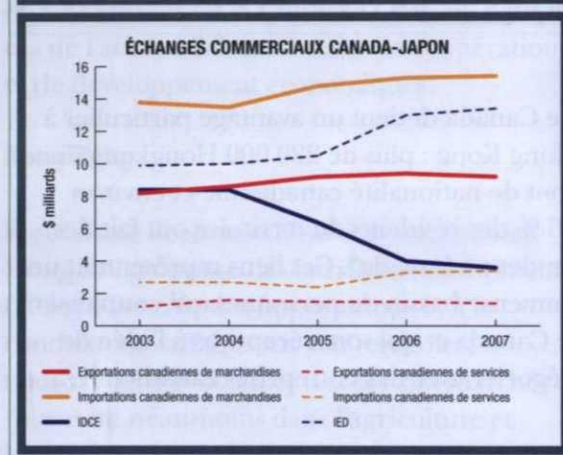
et l'infrastructure actuelle de la région de l'Atlantique en tant que destination la plus rapprochée pour le transport des produits entre l'Inde et le Canada. En outre, la Stratégie commerciale mondiale prévoit une expansion du Service des délégués commerciaux en Inde afin de mieux servir les clients actuels et d'attirer de nouveaux clients canadiens vers ce marché dynamique.

#### Japon



**JAPON**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	127,8 millions	0,0
PIB	4,7 trillions \$	2,1
Exportations canadiennes de marchandises	9,2 milliards \$	-2,5
Exportations canadiennes de services	1,4 milliards \$	-
Importations canadiennes de marchandises	15,4 milliards \$	0,8
Importations canadiennes de services	3,4 milliards \$	-
IDCE	3,6 milliards \$	-10,3
IED	13,4 milliards \$	3,6



<sup>6</sup> [http://www.asiapacific.ca/news/chrono\\_search.cfm](http://www.asiapacific.ca/news/chrono_search.cfm)

La vigueur industrielle du Japon, sa richesse, sa stabilité politique et sa situation géographique en font une plaque tournante mondiale et régionale. En plus de compter 67 entreprises classées dans l'indice Fortune Global 500 et d'être le plus gros exportateur mondial vers la Chine, il représente un grand marché lucratif en lui-même et sert en même temps de porte d'accès vers les dynamiques marchés du nord-est asiatique. Le Japon a été qualifié de pays le plus innovant au monde. Chef de file mondial dans un large éventail de technologies de pointe, il se classe au deuxième rang pour ce qui est des dépenses totales en recherche-développement, qui se chiffrent à 130 milliards de dollars<sup>7</sup> (contre 26 milliards pour le Canada).

Le Canada fait face sur le marché japonais à des menaces et des difficultés qui l'empêchent d'y réaliser tout son potentiel commercial. Depuis quelques années, les relations commerciales globales entre les deux pays ont été moins productives qu'elles pourraient l'être, ayant été éclipsées par la croissance dynamique des rapports bilatéraux avec d'autres partenaires économiques. Si cette tendance se poursuit, la part de marché du Canada pourrait être mise en péril, surtout si l'on tient compte du programme vigoureux de négociations bilatérales mis en œuvre par le Japon pour obtenir un accès préférentiel à des marchés comme le Mexique et le Chili.

Les défis que doivent relever les entreprises canadiennes tiennent à la complexité même du marché japonais et à leur méconnaissance des innombrables débouchés qu'offrent le Japon et ses voisins asiatiques. À cela s'ajoute

la nécessité de trouver les moyens de pénétrer l'enchevêtrement des liens très étroits qui existent entre les entreprises japonaises et des chaînes de valeur dominées par le Japon, surtout si l'on tient compte des obstacles linguistiques et culturels. Le ralentissement récent de la libéralisation de l'économie, conjugué aux pratiques commerciales locales touchant les fusions et les acquisitions, ont aggravé ces problèmes. En outre, on trouve au Japon toute une gamme de barrières non tarifaires qui continuent de limiter les échanges de nombreux produits agroalimentaires et forestiers. On trouve également de telles entraves à l'égard de certains produits manufacturés, notamment dans les secteurs de l'automobile, de la défense, des sciences de la vie et de la technologie de l'information et des communications.

Dans le cadre des discussions annuelles du Comité économique mixte canado-japonais qui ont eu lieu en janvier 2008, les deux pays ont convenu d'engager un dialogue sur la réglementation. Quatre thèmes pourraient faire l'objet de collaboration dans ce domaine, soit l'équivalence des produits biologiques, la reconnaissance mutuelle du matériel de télécommunications, les normes automobiles et la réglementation de la biotechnologie. Les deux partenaires ont également convenu de poursuivre leur coopération dans le domaine de la salubrité des aliments.

En 2008, le Canada cherchera à élargir l'accès au marché japonais en faveur des exportateurs canadiens en poursuivant ses démarches pour obtenir les résultats suivants :

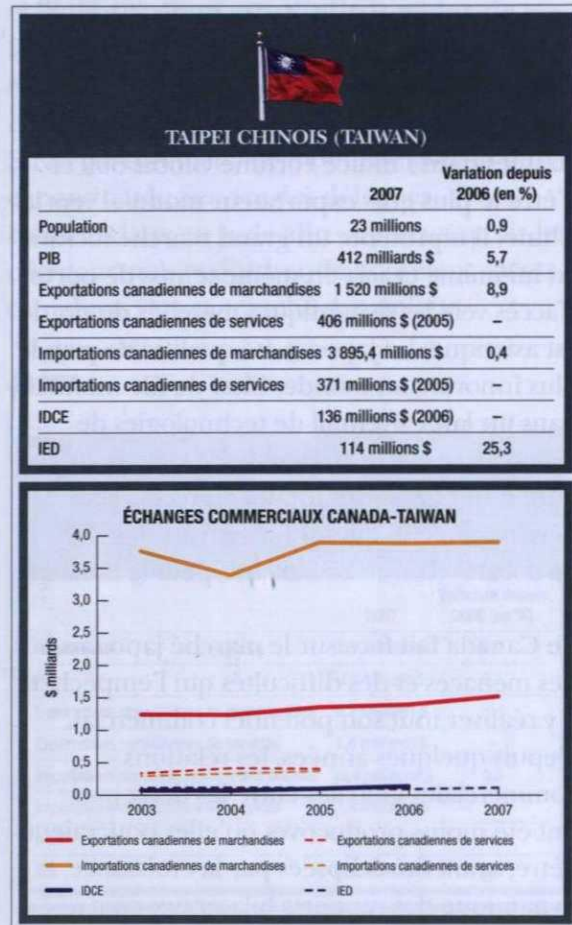
<sup>7</sup> Organisation de coopération et de développement économiques, « D'ici fin 2006, la Chine se hissera au deuxième rang parmi les pays qui investissent le plus dans la R-D, constate l'OCDE », [http://www.oecd.org/document/26/0,3343,fr\\_2649\\_201185\\_37770587\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/26/0,3343,fr_2649_201185_37770587_1_1_1_1,00.html)

- accès pour tous les produits du bœuf, motivé par la désignation du Canada comme pays à « risque maîtrisé » à l'égard de l'ESB, suivant la décision de l'Organisation mondiale de la santé animale;
- réduction des droits de douane perçus sur les huiles végétales (notamment l'huile de canola), les aliments transformés, les viandes rouges, le poisson, les produits forestiers, les métaux non ferreux et les chaussures en cuir.

Nous suivons également de près les réformes du secteur des services financiers et de l'assurance, y compris la privatisation de la poste japonaise, afin nous assurer que le Japon respecte les engagements pris à l'OMC pour ce qui concerne l'accès des entreprises canadiennes.

### Taipei chinois (Taiwan)

Taiwan est considéré comme l'une des grandes réussites économiques de l'Asie et comme un maillon crucial dans la chaîne d'approvisionnement technologique mondiale. Son économie doit beaucoup au commerce : le pays est un grand exportateur et importateur dans la région de l'Asie-Pacifique, notamment en Chine et en Asie du Sud-Est. Ces facteurs ont fourni un puissant élan en faveur des échanges commerciaux et de la libéralisation du marché. Les exportations de produits agricoles à valeur ajoutée ont augmenté depuis l'accession de Taiwan à l'OMC en 2002, mais les pressions protectionnistes continuent de se manifester et il faut accroître la transparence de la prise de décisions, notamment vis-à-vis certains produits agricoles et agroalimentaires.



La palette des exportations canadiennes de marchandises vers Taiwan est très large : produits de base et matières premières (nickel, pâte de bois, minerais), combustibles et huiles minérales, produits semi-transformés (cuir, papier et carton, bois), intrants manufacturiers et produits technologiques à valeur élevée (matières plastiques et machines électriques). De plus, les exportations de produits agricoles à valeur ajoutée ont augmenté depuis l'accession de Taiwan à l'OMC en 2002.

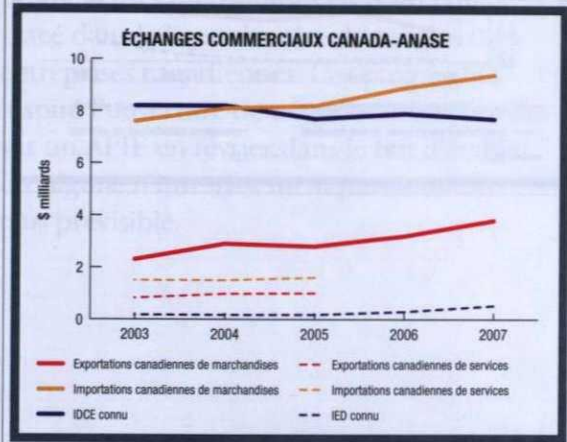
En 2007, le Canada et Taiwan ont signé un nouveau protocole d'entente sur la promotion des investissements et renouvelé deux autres protocoles, l'un portant sur les technologies de l'information et des communications, et l'autre sur la coopération scientifique et technologique. Ces instruments aident à maintenir un dialogue continu et servent de fondement à une collaboration plus étroite en matière d'investissement et d'innovation, deux moteurs importants de l'économie canadienne du savoir.

**Association des Nations de l'Asie du Sud-Est**

ASSOCIATION DES NATIONS DE L'ASIE DU SUD-EST

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	574,9 millions	1,5
PIB	1,4 trillions \$	-
Exportations canadiennes de marchandises	3,8 milliards \$	18,9
Exportations canadiennes de services	1,0 milliards \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	9,4 milliards \$	5,7
Importations canadiennes de services	1,6 milliards \$ (2005)	-
IDCE connu	7,7 milliards \$	-2,8
IED connu	521 millions \$	78,4


*Remarque : les données statistiques sur le commerce des services ne tiennent pas compte des échanges avec Brunei Darussalam, la Birmanie, le Cambodge et le Laos.*



L'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) est l'une des régions économiques les plus dynamiques au monde. Les dirigeants des pays membres de l'association – Brunei Darussalam, Birmanie, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam – ont convenu de fonder une communauté économique de l'ANASE d'ici 2015.

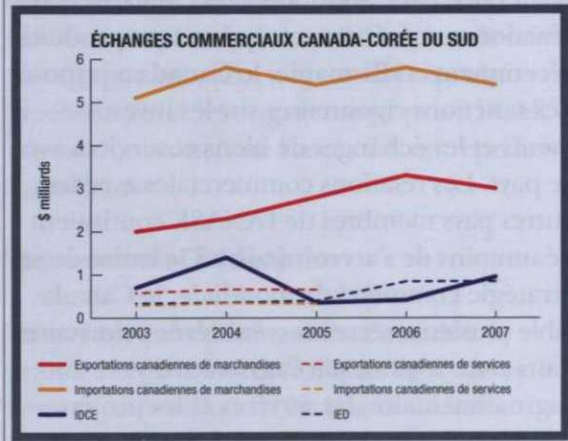
Le Canada négocie présentement avec les membres de l'ANASE un accord-cadre portant sur le commerce et l'investissement et il examine la possibilité de conclure des APIE bilatéraux avec l'Indonésie et la Malaisie. En réaction aux événements qui se sont produits récemment en Birmanie, le Canada a imposé des sanctions rigoureuses sur les investissements et les échanges de biens et services avec ce pays. Les relations commerciales avec les autres pays membres de l'ANASE continuent néanmoins de s'accroître. Dans le cadre de sa Stratégie commerciale mondiale, le Canada cible plusieurs secteurs considérés prioritaires dans cette région, soit l'agriculture et l'agroalimentaire, les services et les projets d'immobilisations, les hydrocarbures, les mines et les technologies de l'information et des communications.

**Corée du Sud**



**CORÉE DU SUD**


	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	48,5 millions	0,3
PIB	1,0 trillions \$	5,0
Exportations canadiennes de marchandises	3,0 milliards \$	-7,9
Exportations canadiennes de services	651 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	5,4 millions \$	-6,9
Importations canadiennes de services	208 millions \$	-
IDCE	950 millions \$	132,2
IED	842 millions \$ (2006)	-



Souvent éclipsée par le Japon et la Chine, la Corée du Sud est pourtant un important marché d'exportation pour les produits et les services canadiens. Elle revêt également de l'importance pour le Canada en tant que partenaire en innovation et porte d'entrée vers les chaînes d'approvisionnement du nord de l'Asie. Lancées en 2005, les négociations de libre-échange entre les deux pays se poursuivent.

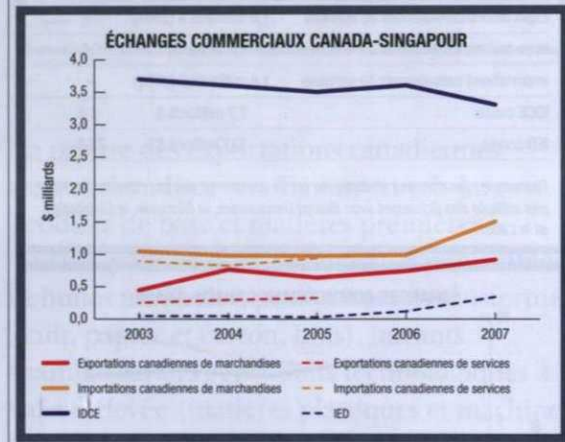
(On trouvera plus de renseignements à ce sujet au chapitre 4, consacré aux nouvelles initiatives commerciales régionales et bilatérales.) En attendant, les exportateurs canadiens font face à certains problèmes d'accès au marché, notamment l'interdiction imposée par la Corée sur les importations de bœuf canadien.

**Singapour**



**SINGAPOUR**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	4,6 millions	4,3
PIB	153,5 milliards \$	7,7
Exportations canadiennes de marchandises	913,6 millions \$	23,5
Exportations canadiennes de services	324 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	1,5 milliards \$	51,3
Importations canadiennes de services	937 millions \$ (2005)	-
IDCE	3,3 milliards \$	-6,2
IED	340 millions \$	188,1



## Chapitre 7

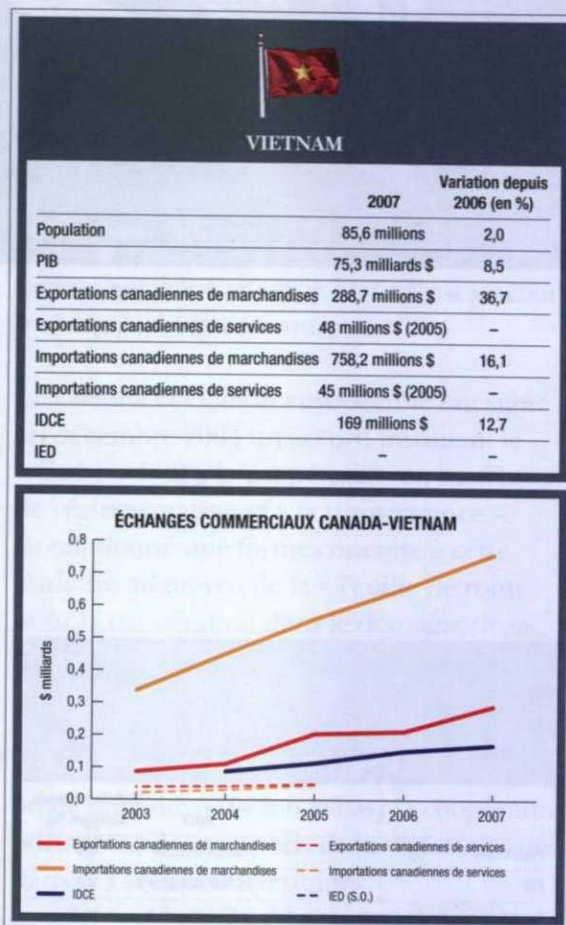
### Accès aux marchés : Asie

Singapour suscite depuis longtemps l'intérêt des entreprises canadiennes, à la fois parce qu'elles y exportent et y investissent et parce que Singapour sert de porte d'entrée vers les autres marchés d'Asie. L'accord de libre-échange bilatéral actuellement en cours de négociation permettra au Canada d'élargir sa présence et de relever son profil dans la région, tout en facilitant les échanges de biens et services. (Pour de plus amples détails, voir le chapitre 4.)

Singapour reste l'une des principales destinations de l'investissement direct canadien en Asie. En outre, la signature récente d'un accord bilatéral sur les services aériens a donné un bon coup de pouce à ce secteur. Les entreprises canadiennes ont beaucoup d'autres débouchés à saisir sur ce marché, notamment dans l'industrie et les services environnementaux, les technologies de l'information et des communications, l'aérospatiale, la biotechnologie et l'agroalimentaire.

#### Vietnam

Le Vietnam représente une autre réussite économique en Asie du Sud-Est. Sa situation stratégique et les réformes économiques prometteuses qu'il a mises en train l'ont placé dans la ligne de mire de nombreuses entreprises canadiennes. Ces progrès ont inspiré l'ouverture de négociations officielles sur un APIE en février dans le but d'établir un régime d'investissement plus stable et plus prévisible.



Les entreprises canadiennes ont su faire la preuve de leur compétitivité dans plusieurs secteurs dynamiques de l'économie vietnamienne, notamment l'éducation, les hydrocarbures, les produits forestiers et l'agroalimentaire. Elles continueront d'y trouver des débouchés commerciaux au fur et à mesure que le Vietnam deviendra une plaque tournante stratégique du commerce et de l'investissement dans la région.

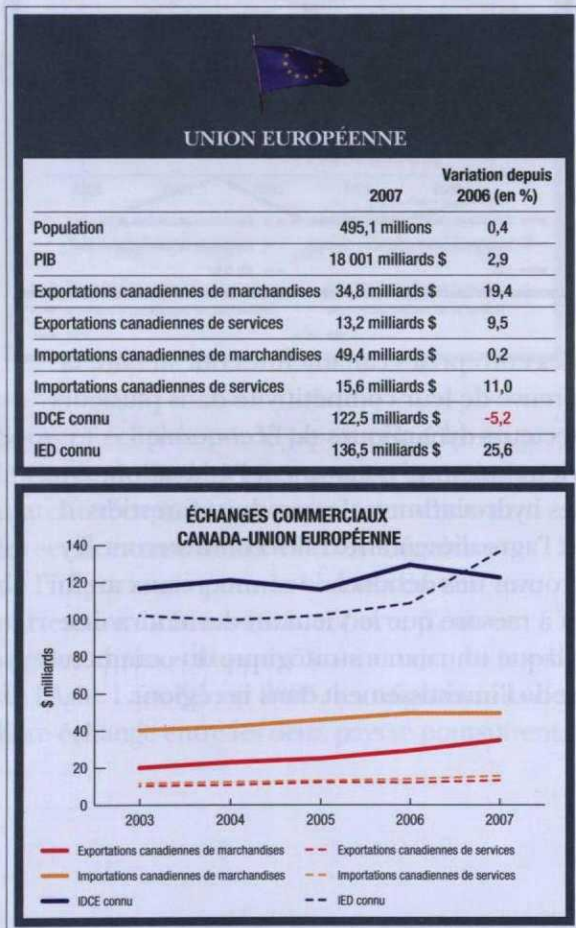


## CHAPITRE 8

### Accès aux marchés : Europe

#### Union européenne

Les 27 États membres de l'Union européenne (UE) forment le plus grand marché au monde, et l'UE se classe également au premier rang mondial des entités commerciales et des sources d'investissement à l'étranger. Elle est d'ailleurs le deuxième partenaire du Canada après les États-Unis, tant du point de vue des échanges de biens et services que de celui des entrées et sorties d'investissement étranger direct (IED). Les technologies de l'information et des communications, l'aérospatiale et la défense, les sciences de la vie, l'agriculture et l'agroalimentaire, ainsi que les technologies, services et produits environnementaux sont les principaux secteurs de croissance qui suscitent l'intérêt des entreprises canadiennes.





## Chapitre 8

### Accès aux marchés : Europe

Partenaire clé du Canada dans le domaine de la science et de la technologie, l'UE se situe au deuxième rang des sources de nouvelles technologies de notre pays, de sorte qu'elle aide le Canada à poursuivre son objectif de devenir une économie du savoir de calibre mondial. L'UE est à l'origine de plus du tiers des publications scientifiques et de quelque 20 % des brevets dans le monde. Elle est le principal producteur de technologie de l'OCDE<sup>8</sup>. La coopération scientifico-technologique est facilitée par la conclusion d'accords inter-gouvernementaux et par des ententes entre les institutions et les entreprises canadiennes et européennes actives dans ce domaine.

Si le vaste marché européen offre d'importants débouchés commerciaux au Canada, il n'en présente pas moins certaines difficultés. Mentionnons notamment les restrictions imposées par certains États membres à l'endroit des fusions et acquisitions, les éléments de distorsion sur les marchés agricoles, l'harmonisation inégale des règlements entre les membres, ainsi que diverses interdictions et restrictions imposées par l'UE pour des raisons liées à la santé, à l'environnement et à la protection des consommateurs.

Lors du Sommet Canada-UE de 2007, les dirigeants ont convenu de collaborer à la réalisation d'une étude destinée à évaluer les avantages éventuels d'un partenariat économique plus étroit, et d'examiner les

résultats de cette analyse à l'occasion de leur rencontre de 2008, dans le but de favoriser une intégration économique plus poussée. Ils se sont également engagés à conclure dès que possible un accord de coopération en matière de réglementation, et à lancer les négociations sur un accord détaillé relatif aux services aériens entre le Canada et l'UE afin d'améliorer les liaisons aériennes entre eux.

Le Canada et l'Union européenne ont signé en décembre 2004 un accord instituant le « Cadre relatif à la coopération en matière de réglementation et à la transparence ». Ils ont donné une forme concrète à cette initiative au moyen de la « Feuille de route pour la coopération dans le domaine de la réglementation entre la CE et le Canada », adoptée lors du Sommet Canada-EU qui s'est tenu à Berlin en juin 2007. La feuille de route permet aux deux parties de lancer ou de poursuivre (selon le cas) la coopération portant sur divers aspects de la réglementation dans des secteurs déterminés.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont gérées au moyen de plusieurs mécanismes officiels en place depuis plusieurs années, y compris le sous-comité du commerce et de l'investissement. Grâce à ce sous-comité, le Canada peut saisir directement la Commission européenne des préoccupations des entreprises canadiennes et chercher une solution commune.

<sup>8</sup> Organisation de coopération et de développement économiques, *Tableau de bord de la science, de la technologie et de l'industrie*, octobre 2007 [http://www.oecd.org/document/26/0,3343,en\\_2649\\_33703\\_40192154\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html#accés](http://www.oecd.org/document/26/0,3343,en_2649_33703_40192154_1_1_1_1,00.html#accés)

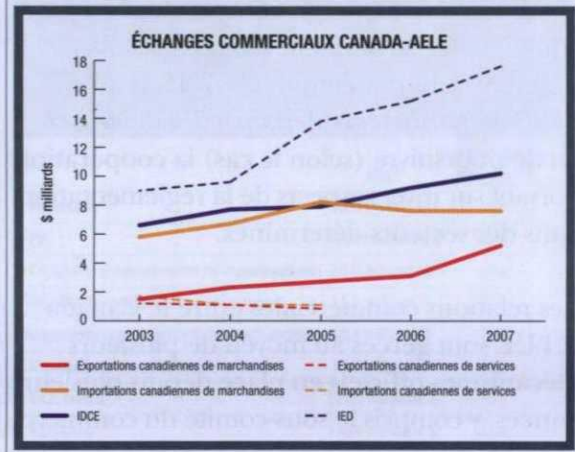
## Chapitre 8

### Accès aux marchés : Europe

#### AELE

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population (dont le Liechtenstein)	12,5 millions	0,8
PIB	891 milliards \$	-
Exportations canadiennes de marchandises	5,2 milliards \$	67,1
Exportations canadiennes de services	840 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	7,6 milliards \$	0,3
Importations canadiennes de services	1,1 milliards \$ (2005)	-
IDCE	10,2 milliards \$	10,3
IED	17,6 milliards \$	15,8

*Les chiffres sur le commerce de services ne comprennent que les échanges avec la Norvège et la Suisse. Les données statistiques en matière d'IED excluent l'Islande; les données statistiques en matière d'IDCE ne tiennent pas compte de l'investissement au Liechtenstein.*



Les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE), c'est-à-dire l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse, sont des économies modernes et avancées qui offrent des technologies de pointe et des débouchés très intéressants aux entreprises canadiennes. La zone de l'AELE se classe au seizième rang mondial des entités qui participent au commerce des marchandises et ses membres figurent parmi les 10 pays au PIB par habitant le plus élevé du monde<sup>9</sup>. On trouvera au chapitre 4 des renseignements sur l'accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE.

<sup>9</sup> Il convient de souligner que le Liechtenstein est exclu de ces données.



## CHAPITRE 9

### Accès aux marchés : Amérique latine et Caraïbes

#### Relance des relations avec les Amériques

Au début de l'année 2007, le premier ministre Harper a déclaré que « nous nous efforcerons de rétablir les relations dans l'ensemble des Amériques ». Dans le cadre de ce mandat renouvelé, le Canada entend dialoguer avec ses voisins de l'Amérique latine et des Caraïbes de façon proactive et créative.

#### Argentine

L'Argentine, un partenaire commercial de plus en plus important pour le Canada, offre des débouchés variés aux exportateurs et investisseurs canadiens. Son économie s'est largement remise de la crise financière de 2001, ce qui est principalement attribuable à l'augmentation rapide des exportations vers les marchés mondiaux : 117 % de 2002 à 2007, selon les statistiques argentines.

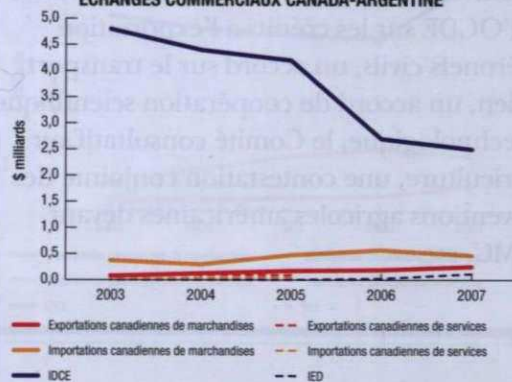
L'Argentine est aujourd'hui le septième partenaire commercial du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes (à l'exclusion du Mexique). Les exportations



#### ARGENTINE

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	39 millions	1,0
PIB	279,4 millions \$	8,7
Exportations canadiennes de marchandises	255,4 millions \$	32,8
Exportations canadiennes de services	94 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	471,5 millions \$	17,6
Importations canadiennes de services	54 millions \$ (2005)	-
IDCE	2,5 milliards \$	-8,3
IED	119 millions \$	310,3

#### ÉCHANGES COMMERCIAUX CANADA-ARGENTINE



## Chapitre 9

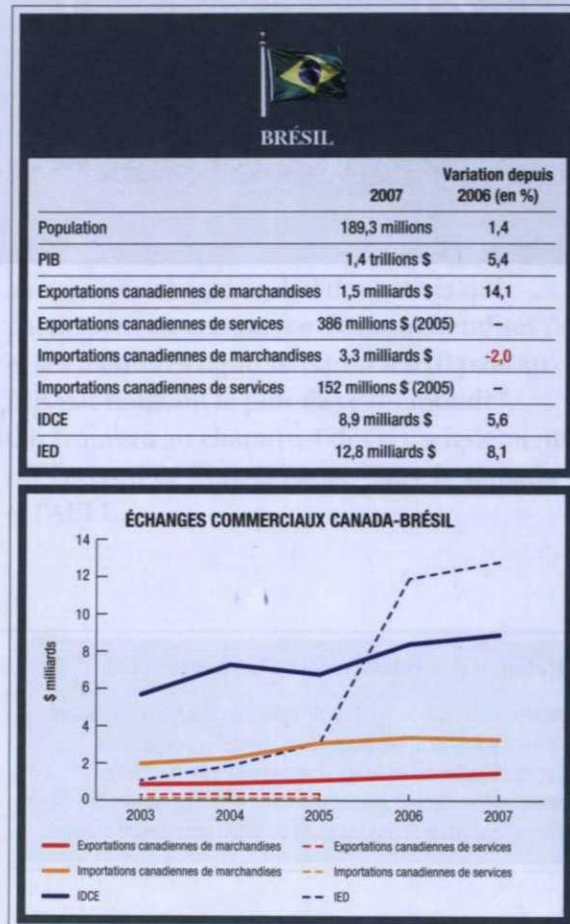
### Accès aux marchés : Amérique latine et Caraïbes

canadiennes de marchandises vers ce pays ont connu une montée spectaculaire de 482 % au cours de cette même période et sont maintenant revenues au même niveau qu'avant la crise. Les principales exportations comprennent le matériel pour les télécommunications, le forage et les centrales électriques, les pièces de réacteurs nucléaires et l'oxyde d'uranium. Les principales importations canadiennes en provenance de l'Argentine sont l'or, les produits du fer et de l'acier, ainsi que le vin, les produits pharmaceutiques et les fruits.

L'Argentine se classe aussi au septième rang pour ce qui est des investissements directs du Canada dans la région. Les deux pays ont signé un APIE et un accord sur la double imposition, et le Canada continue d'appuyer les entreprises canadiennes présentes en Argentine afin de leur assurer un traitement juste et équitable.

#### Brésil


Le gouvernement du Canada ayant désigné le Brésil comme marché prioritaire, un plan d'action a été mis au point pour renforcer et approfondir tous les aspects des relations commerciales bilatérales. Les deux pays collaborent dans le cadre de diverses initiatives, y compris l'Accord sectoriel révisé de l'OCDE sur les crédits à l'exportation d'aéronefs civils, un accord sur le transport aérien, un accord de coopération scientifique et technologique, le Comité consultatif sur l'agriculture, une contestation conjointe des subventions agricoles américaines devant l'OMC, etc.



Leader mondial dans l'agroindustrie, le Brésil possède d'abondantes ressources naturelles et une économie stable qui se développe et croît rapidement. Hautement diversifiée et industrialisée, l'économie brésilienne est la plus grande d'Amérique latine et occupe le dixième rang au monde dans le classement du Fonds monétaire international. En 2007, le PIB brésilien était le plus élevé d'Amérique latine et le troisième en importance sur le continent américain. Grâce à une croissance économique annuelle qui devrait atteindre 4,3 % en moyenne d'ici 2010, le Brésil représente plus de 80 % de l'économie du Mercosur.

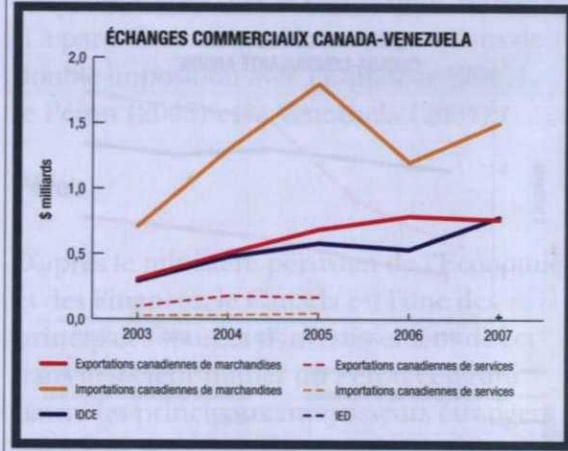
## Accès aux marchés : Amérique latine et Caraïbes

### Venezuela



**VENEZUELA**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	27,5 millions	2,0
PIB	254,1 milliards \$	2,8
Exportations canadiennes de marchandises	764,4 millions \$	-3,1
Exportations canadiennes de services	170 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	1,5 milliards \$	22,4
Importations canadiennes de services	48 millions \$ (2005)	-
IDCE	783 millions \$	46,4
IED	5 millions \$	-



Le 9 décembre 2005, le Mercosur a engagé le processus qui permettra éventuellement au Venezuela d'adhérer à ce bloc commercial. Dans le cadre de ce processus, le Venezuela a signifié son intention de se retirer de la Communauté andine le 22 avril 2006. Il continuera néanmoins de profiter de certains des avantages conférés par le programme de libéralisation de la Communauté andine pendant les cinq années qui suivront son retrait.

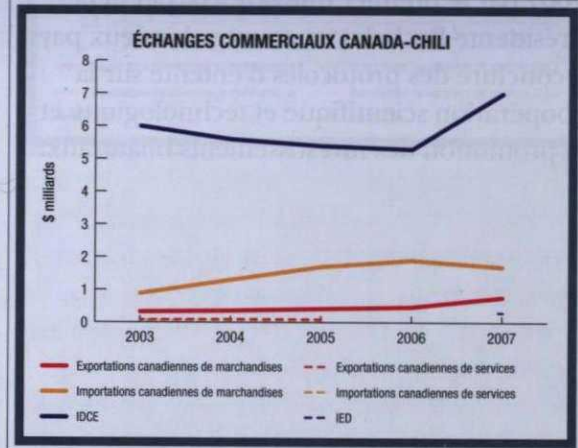
Une des priorités canadiennes vis-à-vis le Venezuela est de continuer à demander qu'il soit mis fin à l'octroi discrétionnaire des licences d'importation. Le manque de transparence qui existe au Venezuela en ce qui concerne l'émission de permis d'importation pour certains produits alimentaires comme les pommes de terre et le porc reste un obstacle considérable au commerce. Le Canada a signé avec le Venezuela un APIE et une convention de double imposition qui sont en vigueur depuis 1998 et 2005, respectivement.

### Chili



**CHILI**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	16,6 millions	1,2
Estimation du PIB	176,0 milliards \$	5,0
Exportations canadiennes de marchandises	768,7 millions \$	62,5
Exportations canadiennes de services	96 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	1,7 milliards \$	9,6
Importations canadiennes de services	68 millions \$ (2005)	-
IDCE	7,0 milliards \$	19,0
IED	27 millions \$	-



## Chapitre 9

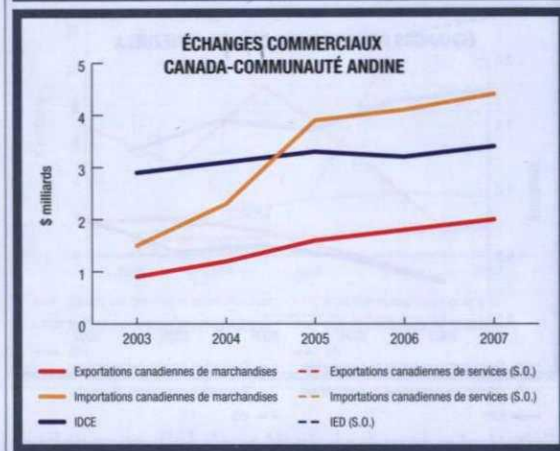
### Accès aux marchés : Amérique latine et Caraïbes

L'année 2007 a marqué le 10<sup>e</sup> anniversaire de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC), pierre angulaire de nos importantes relations bilatérales avec ce pays, qui possède l'une des économies les plus ouvertes et les plus stables de la région. En raison du réseau d'ALE qu'il a signés avec d'autres pays, de nombreuses entreprises canadiennes considèrent le Chili comme une porte d'entrée vers les autres marchés de la région. Le commerce bilatéral de marchandises a plus que triplé depuis 1997<sup>10</sup> et le Chili occupe le deuxième rang, après le Brésil, parmi les destinations de ces importations dans la région. D'après les statistiques chiliennes, le Canada a été la source la plus importante de nouveaux investissements au Chili au cours des trois dernières années; il occupe le troisième rang, derrière les États-Unis et l'Espagne, pour ce qui est du stock d'investissement cumulatif.

Les négociations engagées sur de nouveaux chapitres de l'ALECC consacrés aux marchés publics et aux services financiers ont pris fin et sont en attente de ratification. Le cadre de partenariat Canada-Chili, signé en juillet 2007 par le premier ministre Harper et la présidente Bachelet, encourage les deux pays à conclure des protocoles d'entente sur la coopération scientifique et technologique et la promotion des investissements bilatéraux.

#### Communauté andine

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	126,6 millions	1,7
Estimation du PIB	613,4 milliards \$	-
Exportations canadiennes de marchandises	2,0 milliards \$	13,7
Exportations canadiennes de services	-	-
Importations canadiennes de marchandises	4,4 milliards \$	7,0
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE	3,4 milliards \$	9,1
IED	-	-



Le Canada a tenu quatre cycles de négociations avec le Pérou et la Colombie et mené à bien les pourparlers avec le Pérou (voir le chapitre 4). La Colombie et le Pérou ont bouclé les négociations de libre-échange avec les États-Unis, principal concurrent commercial du Canada dans la région. L'ALE entre les États-Unis et le Pérou a été ratifié.

<sup>10</sup> Comme l'ALE avec le Chili est entré en vigueur en 1997, ce sont les données de 1996 qui servent de référence ici (car en 1997 les échanges bilatéraux se déroulaient déjà sous l'ALE).

## Accès aux marchés : Amérique latine et Caraïbes


Les priorités canadiennes vis-à-vis la Communauté andine en 2008 consistent notamment à continuer de réclamer la reprise des importations de bœuf et de bétail en provenance du Canada. Nous poursuivrons également nos démarches en vue d'élargir l'accès aux marchés de la région andine en vertu de l'Accord général sur le commerce des services de l'OMC.

Le Canada a signé un accord de coopération dans le domaine du commerce et de l'investissement avec la Communauté andine en 1999 et mis en place des APIE avec l'Équateur (1997) et le Pérou (juin 2007). Il a par ailleurs négocié des conventions de double imposition avec l'Équateur (2001), le Pérou (2003) et le Venezuela (2004).

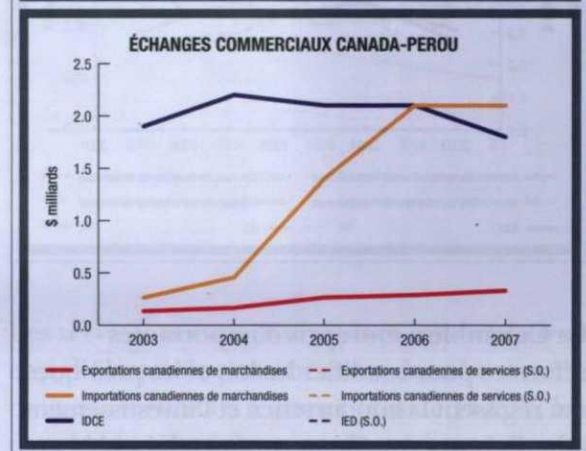
### Pérou

D'après le ministère péruvien de l'Économie et des Finances, le Canada est l'une des principales sources d'investissement direct dans le secteur minier du Pérou et figure parmi les principaux investisseurs étrangers dans d'autres secteurs (services bancaires et imprimerie), son stock d'investissement direct se chiffrant en 2007 à quelque 1,8 milliard de dollars. Les producteurs miniers du Canada et d'autres pays ont uni leurs efforts pour entamer un dialogue proactif avec le gouvernement, les dirigeants de l'opposition et d'autres acteurs

nationaux dans le but de les sensibiliser à l'importance de leur engagement envers la responsabilité sociale et l'adoption de pratiques environnementales saines, ainsi qu'à l'importance de leur apport à l'économie du Pérou.

  
**PÉROU**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	28,1 millions	1,5
PIB	117,2 milliards \$	9,0
Exportations canadiennes de marchandises	331,3 millions \$	14,8
Exportations canadiennes de services	-	-
Importations canadiennes de marchandises	2,1 milliards \$	1,6
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE	1,8 milliards \$	-17,6
IED	-	-

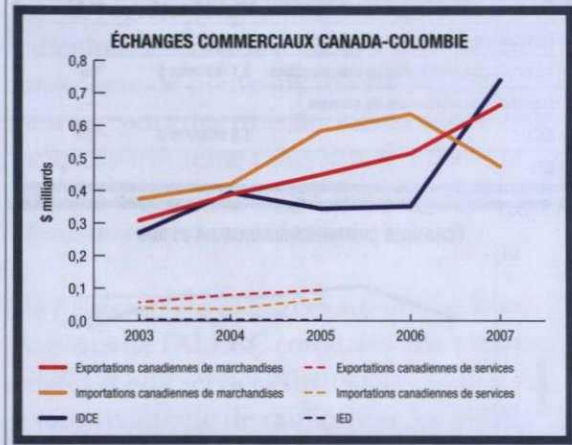


## Chapitre 9

# Accès aux marchés : Amérique latine et Caraïbes

### Colombie

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	47,5 millions	1,6
Estimation du PIB	184,4 milliards \$	7,0
Exportations canadiennes de marchandises	662,2 millions \$	29,0
Exportations canadiennes de services	94 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	473,4 millions \$	-25,3
Importations canadiennes de services	67 millions \$ (2005)	-
IDCE	739 millions \$	110,5
IED	4 millions \$	-

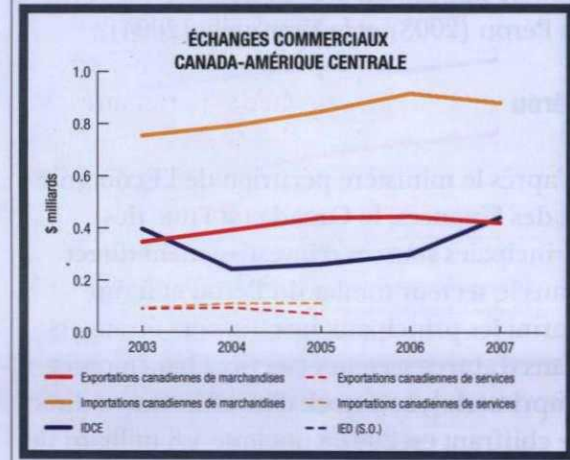


La Colombie a entrepris d'importantes réformes pour modifier les lois et les politiques qui régissent la concurrence et l'investissement, afin d'assurer un climat commercial stable et prévisible. Elle continue également de réduire le rôle de l'État au sein de l'économie et d'encourager la participation du secteur privé, notamment dans les secteurs des hydrocarbures et des mines. Le Canada négocie actuellement une convention de double imposition avec la Colombie; les dispositions sur l'investissement modelées sur notre APIE font partie des négociations de libre-échange avec ce pays.

### Amérique centrale

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	41,8 millions	2,2
Estimation du PIB	126,9 milliards \$	-
Exportations canadiennes de marchandises	419,0 millions \$	-5,4
Exportations canadiennes de services	70 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	877,3 millions \$	-4,0
Importations canadiennes de services	111 millions \$ (2005)	-
IDCE connu	440 millions \$	47,7
IED connu	-	-

*\* Les données ne tiennent pas compte des échanges avec le Mexique  
Nota : Les statistiques sur le commerce des services ne tiennent pas compte des échanges avec le Panama.*



Les intérêts du Canada au chapitre du commerce et de l'investissement dans cette région se concentrent dans l'agriculture, les aliments et boissons, le secteur minier, les services environnementaux, la construction et les produits afférents, les industries de services et les projets d'immobilisations. Le Guatemala possède la plus grande économie et la base économique la plus vaste des quatre pays de



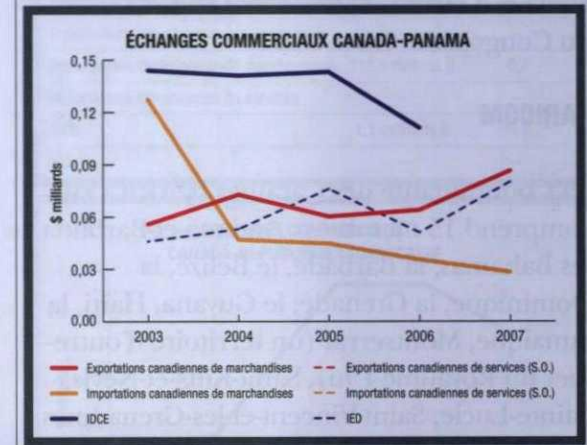
l'Amérique centrale. Ses importations en provenance du Canada représentaient 30,7 % des exportations canadiennes totales de marchandises vers cette région en 2007.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica (ALECCR) est en vigueur depuis le 1er novembre 2002. Aux termes de l'accord, environ 83 % des exportations canadiennes peuvent désormais entrer au Costa Rica en franchise de droits, soit 72 % des exportations agricoles et 89 % des exportations non agricoles<sup>11</sup>. De 2002 à 2007, le commerce bilatéral de marchandises a augmenté de 39,2 %, passant de 324 à 451 millions de dollars. L'ALECCR prévoit l'élimination progressive et asymétrique des droits de douane, montrant ainsi qu'il est possible de tenir compte des différences de taille et de développement des partenaires dans le cadre du libre-échange.

Le Canada reste résolu à conclure un ALE avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (voir le chapitre 4). Les pays du CA4 (le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador), de même que la République dominicaine et le Costa Rica, ont signé un ALE avec les États-Unis en 2005 (U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement). Cet accord est maintenant en vigueur dans tous les pays signataires. Le gouvernement du Canada suit de près les difficultés auxquelles sont confrontées les entreprises canadiennes sur les marchés du CA4 et poursuit ses efforts en vue d'uniformiser les règles du jeu.

**Panama**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	3,343 millions	1,8
PIB	21,216 milliards \$	11,2
Exportations canadiennes de marchandises	86,381 millions \$	35,3
Exportations canadiennes de services	-	-
Importations canadiennes de marchandises	28,665 millions \$	-19,2
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE	-	-
IED	80 millions \$	56,9



Les services occupent une place importante dans l'économie panaméenne, dont la croissance en 2007 a atteint plus de 11,2 %, le taux le plus élevé des pays d'Amérique latine et des Caraïbes<sup>12</sup>. On évalue à 5,3 milliards de dollars US le coût de l'élargissement du canal de Panama, un projet qui doublera la capacité de cette voie maritime afin de permettre aux

<sup>11</sup> Global Trade and Information Services. *World Trade Atlas*, 2007.

<sup>12</sup> [http://www.contraloria.gob.pa/archivos\\_informesdelc/InformeContralor2007/3.htm](http://www.contraloria.gob.pa/archivos_informesdelc/InformeContralor2007/3.htm)

navires *post-Panamax* de l'emprunter. Les travaux, qui ont débuté en 2007, devraient prendre fin en 2014. Selon l'Autorité du canal de Panama, cette expansion ajoutera en moyenne jusqu'à 5 % de plus par année au PIB au cours des 20 prochaines années. Elle représente de plus un élément central de la transformation du Panama en une plateforme mondiale de services logistiques<sup>13</sup>. Le Canada a récemment annoncé son intention d'explorer la possibilité de négocier un accord de libre-échange avec ce pays. Les négociations en vue de mettre en place un ALE entre le Panama et les États-Unis sont arrivées à terme et attendent l'approbation du Congrès des États-Unis.

**CARICOM**

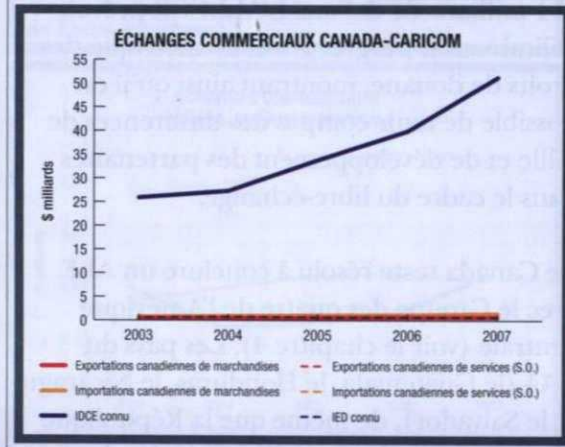
La Communauté des Caraïbes (CARICOM) comprend 15 membres : Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, le Guyana, Haïti, la Jamaïque, Montserrat (un territoire d'outre-mer du Royaume-Uni), Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname et Trinité-et-Tobago. En 2007, les exportations canadiennes de marchandises vers cette région s'élevaient à 727 millions de dollars tandis que le montant total des échanges bilatéraux se chiffrait à plus de 2 milliards.



CARICOM®

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	15,4 millions	1,3
Estimation du PIB	54,8 milliards \$	-
Exportations canadiennes de marchandises	726,9 milliards \$	8,6
Exportations canadiennes de services	-	-
Importations canadiennes de marchandises	1,5 milliards \$	25,5
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE connu	51,2 milliards \$	28,4
IED connu	644 millions \$	-1,8

\* CARICOM (Antigua, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyana, Haïti, Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts, Sainte-Lucie, Saint-Vincent, Suriname, Trinité et Tobago)

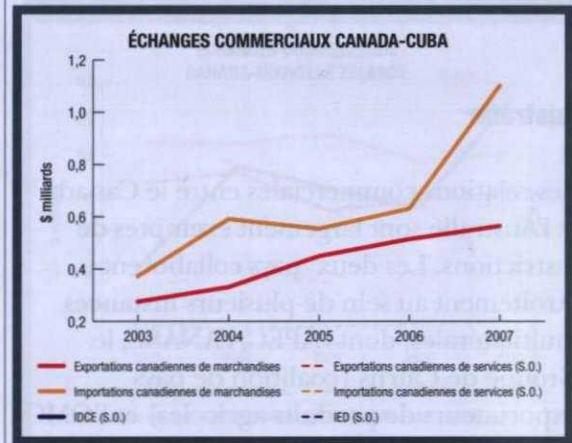


En juillet 2007, le premier ministre Harper et les chefs de gouvernement de la CARICOM ont annoncé le lancement de négociations visant à mettre au point un accord de libre-échange détaillé (voir le chapitre 4).

<sup>13</sup> <http://www.pan Canal.com/eng/plan/documentos/propuesta/acp-expansion-proposal.pdf>

**Cuba**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population (estimation à la fin de l'exercice)	11,2 million	0,0
PIB	48,9 milliards \$	6,5
Exportations canadiennes de marchandises	563,4 millions \$	9,8
Exportations canadiennes de services	-	-
Importations canadiennes de marchandises	1,1 milliards \$	68,8
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE	-	-
IED	-	-

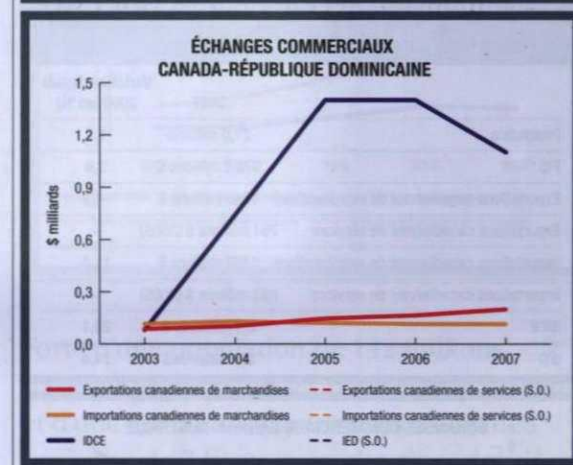


Cuba est le plus grand marché d'exportation de marchandises canadiennes dans la région regroupant les Caraïbes et l'Amérique centrale; la valeur de ce marché était de 563 millions de dollars en 2007. Bien que le contexte commercial soit assez complexe, l'économie cubaine offre de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes. Le Canada reste opposé à l'application extraterritoriale des lois américaines et il a promulgué en 1985 la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères* pour interdire aux

États étrangers d'appliquer des mesures qui portent atteinte à la souveraineté du Canada et ont un effet préjudiciable sur le commerce international du Canada.

**République dominicaine**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	8,8 millions	1,4
PIB	39,1 milliards \$	8,5
Exportations canadiennes de marchandises	198,1 millions \$	21,3
Exportations canadiennes de services	-	-
Importations canadiennes de marchandises	113,4 millions \$	-0,7
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE	1,1 milliards \$	-16,6
IED	-	-



La République dominicaine est le quatrième marché d'exportation de marchandises du Canada dans la région des Caraïbes et l'une des zones franches les plus dynamiques pour la fabrication. En juin 2007, le Canada a annoncé le lancement de négociations en vue d'un accord de libre-échange avec la République dominicaine (voir le chapitre 4).

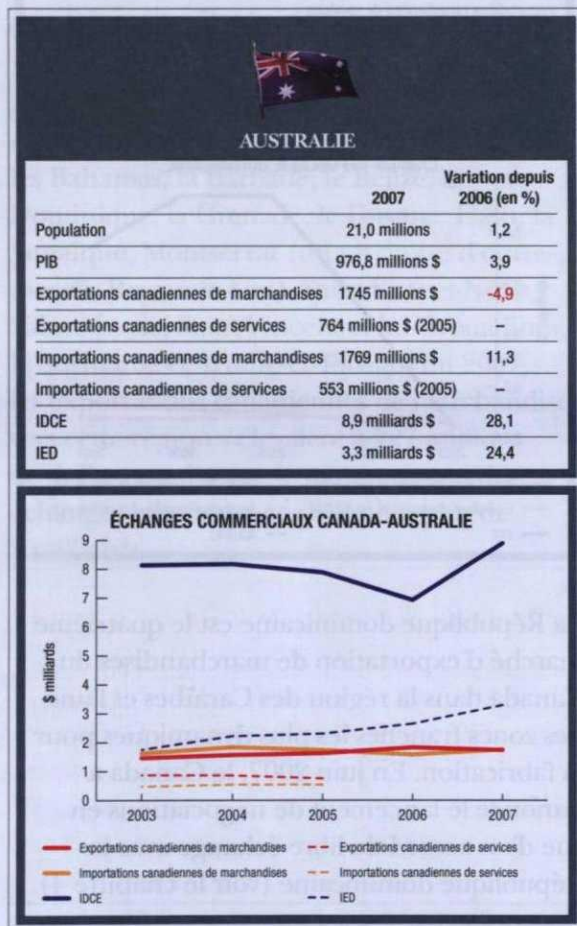


## CHAPITRE 10


### Accès aux marchés : autres pays et régions clés

#### Australie

Les relations commerciales entre le Canada et l'Australie sont largement exemptes de restrictions. Les deux pays collaborent étroitement au sein de plusieurs instances multilatérales, dont l'APEC, l'ANASE, le Groupe de Cairns (coalition de pays exportateurs de produits agricoles) et l'OMC. Le gouvernement australien continue de chercher à régler les difficultés qui se posent au niveau de la réglementation et des normes en veillant à respecter les normes internationales. La Stratégie commerciale mondiale du Canada souligne le potentiel de croissance de plusieurs secteurs dans ce pays : produits alimentaires et boissons, industries de l'environnement, industries de la santé, technologies de l'information et des communications, services.

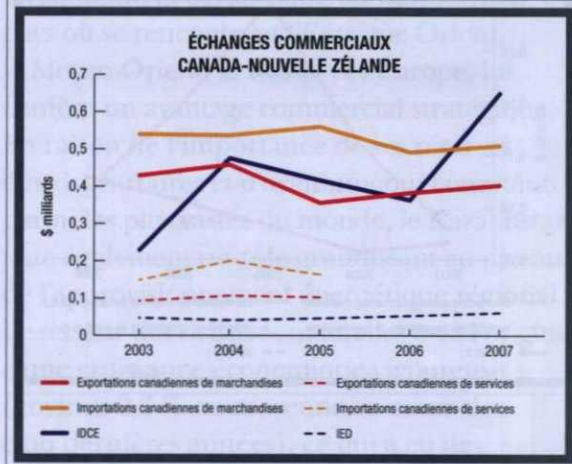


**Nouvelle-Zélande**



**NOUVELLE-ZÉLANDE**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	4,2 millions	1,0
PIB	137,7 milliards \$	3,0
Exportations canadiennes de marchandises	404 millions \$	5,3
Exportations canadiennes de services	104 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	510 millions \$	3,4
Importations canadiennes de services	165 millions \$ (2005)	-
IDCE	650 millions \$	78,6
IED	62 millions \$	14,8



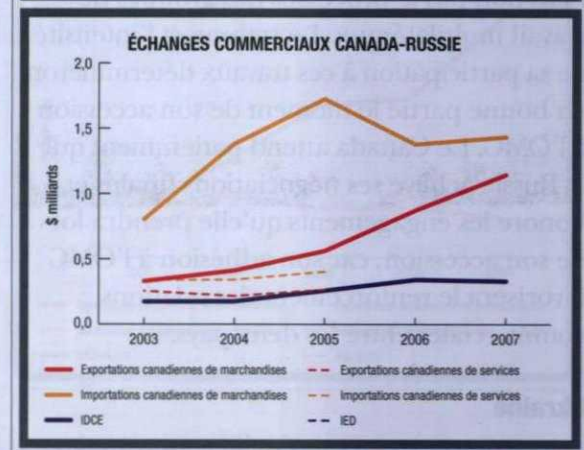
Le Canada et la Nouvelle-Zélande entretiennent de bonnes relations commerciales et continuent à travailler ensemble au sein d'organisations multilatérales comme l'APEC, l'ANASE, le Groupe de Cairns et l'OMC. Dans le contexte de la SCM, plusieurs secteurs présentent un intérêt particulier – industries de l'environnement, bio-industries et technologies de l'information et des communications – en raison des débouchés de plus en plus nombreux qu'ils offrent aux entreprises canadiennes.

**Russie**



**RUSSIE**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	142,102 millions	-0,5
PIB	1 386,019 milliards \$	8,1
Canadian Goods exports	1 147,601 millions \$	31,1
Exportations canadiennes de services	269 millions \$ (2006)	-
Canadian Goods imports	1 437,041 millions \$	4,0
Importations canadiennes de services	407 millions \$ (2005)	-
IDCE	333 millions \$	-3,2
IED	160 millions \$	-



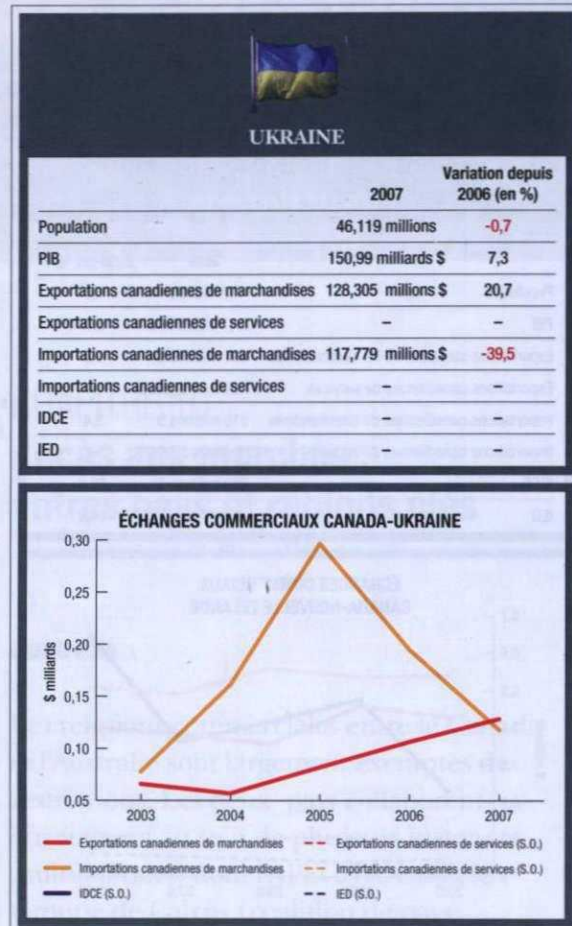
Forte d'une population de 142 millions d'habitants, de richesses naturelles abondantes et d'une économie vigoureuse (croissance moyenne de 7 % au cours des cinq dernières années), la Russie suscite beaucoup d'intérêt au sein des milieux d'affaires canadien. Par la similitude de sa géographie, le Canada a beaucoup à partager avec la Russie dans les technologies et l'expertise reliées à des secteurs comme l'exploitation minière, la construction, l'agriculture, les transports et l'énergie. Les entreprises canadiennes ont su tirer parti de ces atouts, mais elles sont

nombreuses à faire état de retards dans l'obtention de permis, licences et autres approbations gouvernementales. Le gouvernement russe étend son contrôle sur certains secteurs stratégiques, et il importe que les investisseurs canadiens en soient conscients. Pour leur offrir des garanties accrues, les représentants du Canada étudient avec leurs homologues russes la possibilité d'améliorer l'APIE bilatéral actuel.

La Russie a terminé la plupart de ses négociations bilatérales avec les membres de l'OMC, dont le Canada (en décembre 2005) mais non pas le processus des groupes de travail multilatéraux. Le rythme et l'intensité de sa participation à ces travaux détermineront en bonne partie le moment de son accession à l'OMC. Le Canada attend patiemment que la Russie achève ses négociations finales et honore les engagements qu'elle prendra lors de son accession, car son adhésion à l'OMC favorisera le renforcement des relations commerciales entre les deux pays.

**Ukraine**

Par plusieurs aspects, l'économie ukrainienne a de quoi intéresser les exportateurs et les investisseurs canadiens : croissance économique vigoureuse, consommation en plein essor, grands projets d'infrastructure, main-d'œuvre instruite et relativement peu coûteuse, solides capacités en science et technologie, proximité géographique de près d'un demi-milliard de consommateurs de l'Union européenne et des 142 millions de consommateurs russes... En outre, l'Ukraine et le Canada ont des climats,



des conditions d'exploitation des terres arables et des ressources énergétiques similaires (hydrocarbures, uranium), autant de facteurs qui favorisent les échanges d'équipement et de services dans des secteurs comme l'énergie nucléaire, l'agriculture, la construction, l'aviation, l'extraction des ressources et la génération d'énergie. On trouve au Canada 1,2 million de personnes d'origine ukrainienne, ce qui constitue également un atout important.

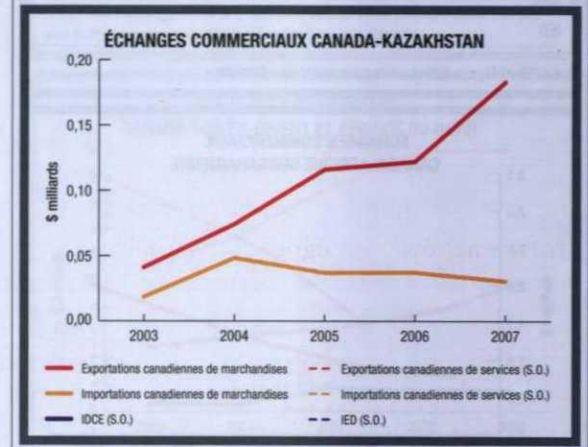
Les négociations bilatérales menées entre le Canada et l'Ukraine dans le cadre du processus d'accession de cette dernière à l'OMC ont pris fin en février 2002. Le 5 février 2008, le Conseil général a approuvé le programme d'accession soumis par l'Ukraine, permettant ainsi à celle-ci de ratifier les conditions d'accession et de devenir membre de l'OMC à part entière 30 jours après cette ratification. L'Ukraine est devenue le 152<sup>e</sup> membre de l'OMC le 16 mai 2008.

**Kazakhstan**

La situation géographique du Kazakhstan, pays où se rencontrent l'Extrême-Orient, le Moyen-Orient, la Russie et l'Europe, lui confère un avantage commercial stratégique. En raison de l'importance de ses réserves d'hydrocarbures et d'uranium, qui comptent parmi les plus vastes du monde, le Kazakhstan joue également un rôle grandissant au niveau de l'approvisionnement énergétique régional. Le secteur des richesses naturelles est à l'origine d'une croissance économique vigoureuse (environ 9,6 % en moyenne au cours des cinq dernières années), ce qui a eu des répercussions sur les télécommunications, les services bancaires et la construction. Le Canada est un important investisseur au Kazakhstan, notamment dans les industries extractives<sup>14</sup>. Les entreprises canadiennes ont également pu exporter de l'équipement agricole, et de nouveaux débouchés s'ouvrent dans le secteur du bétail.

  
KAZAKHSTAN

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	15,12 millions	0,1
PIB	111,605 milliards \$	8,5% (est.)
Exportations canadiennes de marchandises	182,773 milliards \$	50,0
Exportations canadiennes de services	-	-
Exportations canadiennes de marchandises	30,494 milliards \$	-17,8
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE	-	-
IED	-	-



Les négociations bilatérales menées entre le Canada et le Kazakhstan dans le contexte du processus d'accession de ce dernier à l'OMC ont pris fin en février 2008. L'accession proprement dite ne pourra avoir lieu que lorsque le Kazakhstan aura conclu des négociations semblables avec d'autres membres intéressés de l'OMC, et mené à bien le processus des groupes de travail multilatéraux.

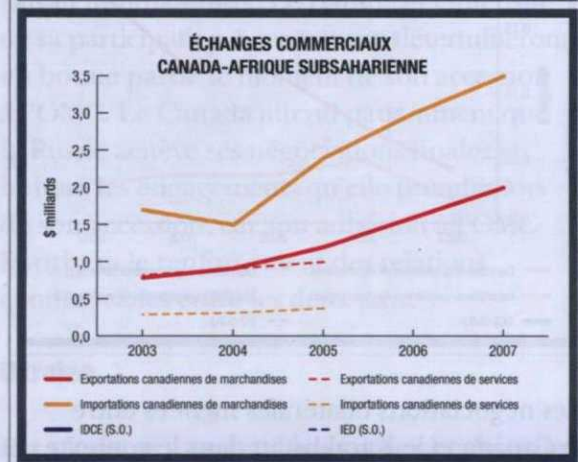
<sup>14</sup> [http://www.nationalbank.kz/cont/publish121689\\_4423.xls](http://www.nationalbank.kz/cont/publish121689_4423.xls)

## Accès aux marchés : autres pays et régions clés

### Afrique subsaharienne

AFRIQUE SUBSAHARIENNE		
	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Estimation de la population	774,1 millions	2,4
Estimation du PIB	904,7 milliards \$	-
Exportations canadiennes de marchandises	2,0 milliards \$	25,7
Exportations canadiennes de services	1,0 milliards \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	3,5 milliards \$	17,4
Importations canadiennes de services	375 millions \$ (2005)	-
IDCE	-	-
IED	-	-

*Le PIB et la population ne comprennent pas Somalia*



L'Afrique subsaharienne comprend 48 pays très différents les uns des autres par la population, la taille, la géographie, les ressources naturelles, les étapes de développement et la stabilité politique.

Les relations du Canada avec les pays de cette région continuent de prendre de l'ampleur, mais les exportations et les importations sont largement concentrées sur un petit nombre de pays. Au premier rang se trouve l'Afrique du Sud, principal partenaire commercial du Canada au sud du Sahara; le commerce bilatéral de marchandises entre les deux pays a atteint 1,8 milliard de dollars en 2007. L'Angola venait au deuxième rang, les échanges se chiffrant à près de 1,3 milliard en 2007.

Les exportations canadiennes en Afrique subsaharienne se concentrent principalement dans les céréales, les véhicules automobiles, les équipements d'infrastructure et les aéronefs.

Dans le secteur des minéraux et des métaux, le Canada est le plus grand investisseur étranger et le deuxième investisseur derrière l'Afrique du Sud. Selon les données estimatives de Ressources naturelles Canada, les sociétés minières canadiennes ont investi environ 8 milliards de dollars en Afrique.



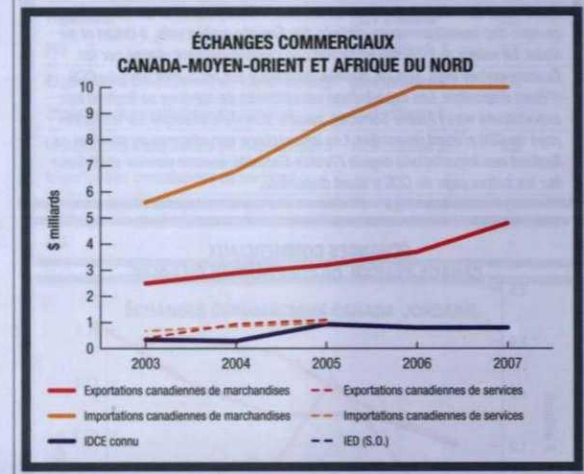
De 2000 à 2006, 366 contrats d'une valeur estimative de 216 millions de dollars US ont été attribués à environ 120 entreprises et particuliers canadiens dans le cadre de projets financés par la Banque mondiale et la Banque africaine de développement (BAD). Les firmes canadiennes ont remporté des contrats de services d'expertise-conseil, mais elles ont eu moins de succès dans l'approvisionnement en marchandises et en équipements et les travaux de construction. Les cabinets d'ingénieurs ont reçu près de 60 % de tous les contrats attribués aux entreprises canadiennes, suivis par les cabinets d'experts en gestion (13 %). D'après les données les plus récentes, le Canada est devenu le deuxième fournisseur de services de consultation dans la région en 2007 : les firmes canadiennes ont remporté 9,36 % (en valeur) de tous les contrats accordés<sup>15</sup>.

### Moyen-Orient et Afrique du Nord

La région englobant le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord comprend 20 pays dont la population totale se chiffre à plus de 350 millions d'habitants. Cette région représente 36 % de la production mondiale de pétrole<sup>16</sup> et 17 % de la production de gaz naturel<sup>17</sup>. Les réserves connues de pétrole et de gaz naturel équivalent à 56 et 27 % des réserves mondiales totales, respectivement<sup>18</sup>. La population est relativement jeune et la région, riche en ressources naturelles, offre des débouchés intéressants aux entreprises canadiennes.

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	363,7 millions	2,1
PIB	1,9 trillions \$	-
Exportations canadiennes de marchandises	4,8 milliards \$	29,5
Exportations canadiennes de services	1,1 milliards \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	10,0 milliards \$	-0,1
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE connu	801 millions \$ (2006)	-
IED	-	-

*Nota : Les statistiques sur le commerce des services tiennent aussi compte des échanges avec l'Arménie, l'Azerbaïdjan et la Géorgie*



Les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ont totalisé près de 15,1 milliards de dollars en 2007, soit une augmentation de 8,5 % par rapport à 2006.

<sup>15</sup> [http://www.afdb.org/pls/portal/docs/PAGE/ADB\\_ADMIN\\_PG/DOCUMENTS/PROJECT-RELATED-PROCUREMENT/STATISTICS%20BY%20COUNTRY%20-%20NON%20REGIONAL%20-%20APRIL\\_2008.XLS](http://www.afdb.org/pls/portal/docs/PAGE/ADB_ADMIN_PG/DOCUMENTS/PROJECT-RELATED-PROCUREMENT/STATISTICS%20BY%20COUNTRY%20-%20NON%20REGIONAL%20-%20APRIL_2008.XLS)

<sup>16</sup> <http://www.opec.org/library/Annual%20Statistical%20Bulletin/pdf/ASB2006.pdf>

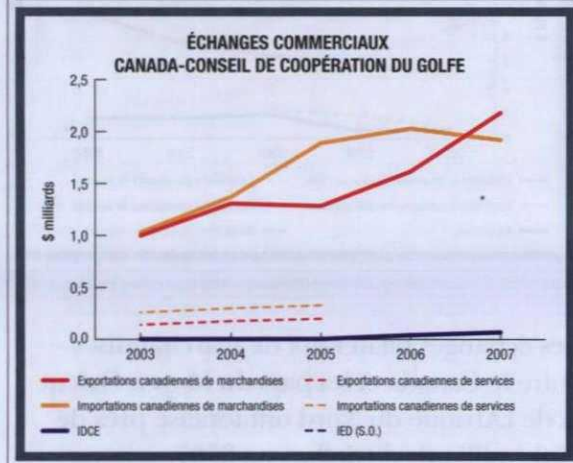
<sup>17</sup> <http://www.iea.org/textbase/npsum/weo2005sum.pdf>

<sup>18</sup> <http://www.iht.com/articles/2007/11/19/news/20oxan-Increasingoiloutput.php>

## Conseil de coopération du Golfe

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	36,349 millions	3,1
PIB	867,835 milliards \$	7,8
Exportations canadiennes de marchandises	2 177,533 millions \$	35,0
Exportations canadiennes de services	-	-
Importations canadiennes de marchandises	1 915,498 millions \$	-5,5
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE	67 millions \$	67,5
IED	2 895 millions \$	-

*Notes : Les données statistiques en matière d'IDCE pour 2007 ne tiennent pas compte des investissements réalisés aux Émirats arabes unis, à Oman et au Qatar. La valeur de l'IED ne comprend que l'investissement réalisé par les Émirats arabes unis, aucune donnée statistique sur les autres pays du CCG n'étant disponible. Les exportations canadiennes de services se limitent aux exportations vers l'Arabie Saoudite, aucune donnée statistique sur les autres pays du CCG n'étant disponible. Les importations canadiennes de services se limitent aux importations depuis l'Arabie Saoudite, aucune donnée statistique sur les autres pays du CCG n'étant disponible.*



Le Conseil de coopération du Golfe (CCG) – qui comprend l'Arabie Saoudite, les Émirats arabes unis, le Koweït, le Qatar, Oman et Bahreïn – est le regroupement le plus prospère de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique

du Nord. Son PIB est de ceux qui croissent le plus rapidement dans le monde. En plus de diversifier leur base économique, ces pays réinvestissent une part importante de leur capital excédentaire dans d'immenses projets d'infrastructure (création ou agrandissement des villes) et dans des améliorations aux services sociaux (hôpitaux, centres médicaux, établissements d'enseignement). Le CCG, et tout particulièrement les Émirats, positionnent la région de façon à servir de carrefour commercial desservant le reste du Moyen-Orient, ainsi que les marchés d'Afrique et d'Asie du Sud-Est. Le MAECI s'emploie à développer les outils de sa politique commerciale vis-à-vis les pays du CCG, notamment les accords sur le transport aérien conclus récemment et les discussions qui se poursuivent à l'heure actuelle en vue de signer des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger.

## Maghreb

Le Maghreb (Mauritanie, Maroc, Algérie, Tunisie et Libye) offre des débouchés commerciaux extrêmement intéressants aux entreprises canadiennes. L'Algérie et la Libye investissent des sommes considérables dans des programmes d'infrastructure, soit 180 milliards<sup>19</sup> et 123,4 milliards<sup>20</sup>, respectivement. Outre le pétrole et le gaz naturel, le Maghreb possède d'importantes ressources minérales. Les exportations canadiennes de marchandises à destination de cette région en 2007 se chiffraient à 1,064 milliard. Le Maghreb est un marché particulièrement important pour le blé dur canadien.

<sup>19</sup> <http://www.contre-feux.com/economie/algérie-un-plan-de-soutien-a-l.php>,

<sup>20</sup> Reuters News, « Libya Plans \$123 Billion Infrastructure Spending », 20 novembre 2007.

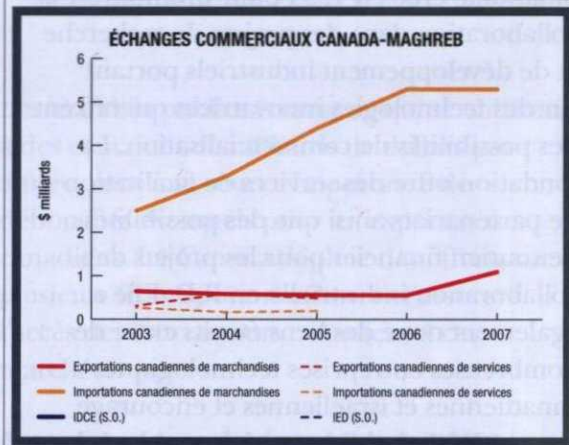
## Chapitre 10

### Accès aux marchés : autres pays et régions clés

Son rôle de plaque tournante régionale pour les exportations à destination de l'Irak prend également de l'ampleur. Un service aérien direct relie Amman et Montréal depuis la fin de mai 2007 et on prévoit qu'un APIE sera signé cette année. Les négociations de libre-échange ont maintenant été ratifiées (voir le chapitre 4).

MAGHREB		
	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	84 millions	1,5
PIB	322,2 milliards \$	-
Exportations canadiennes de marchandises	1,1 milliards \$	90,2
Exportations canadiennes de services	493 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	5,3 milliards \$	1,5
Importations canadiennes de services	200 millions \$ (2005)	-
IDCE	-	-
IED	-	-

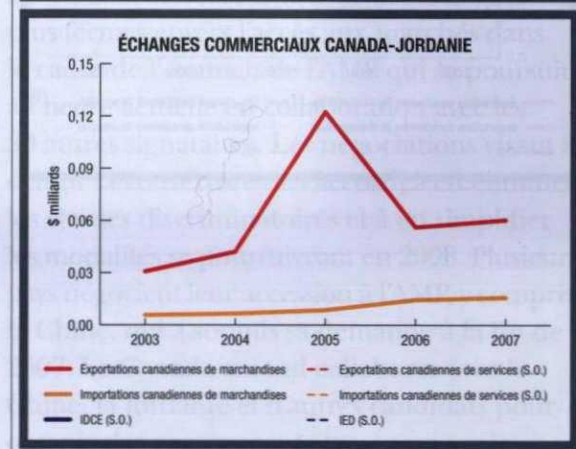
*Nota : Les statistiques sur le commerce des services tiennent aussi compte des échanges avec le Sahara Occidental*



#### Jordanie

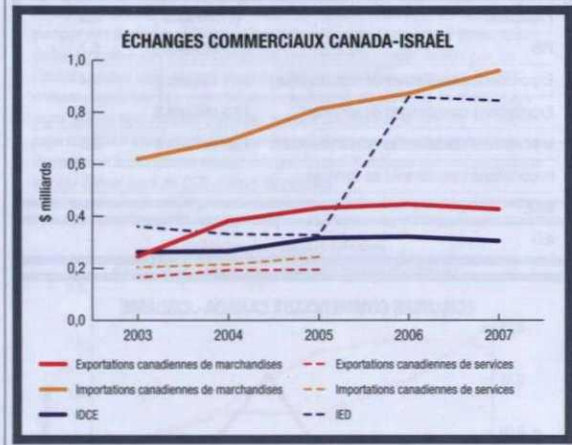
L'économie florissante de la Jordanie offre des débouchés aux exportateurs et aux investisseurs canadiens dans des secteurs comme l'agriculture et l'agroalimentaire, les produits forestiers, les mines, les télécommunications, les transports, ainsi que les projets d'immobilisations et d'infrastructure.

JORDANIE		
	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	5,7 millions	2,3
PIB	17,2 milliards \$	5,7
Exportations canadiennes de marchandises	60,4 millions \$	7,4
Exportations canadiennes de services	16,0 millions \$	-
Importations canadiennes de marchandises	15,9 millions \$	9,5
Importations canadiennes de services	-	-
IDCE	-	-
IED	-	-

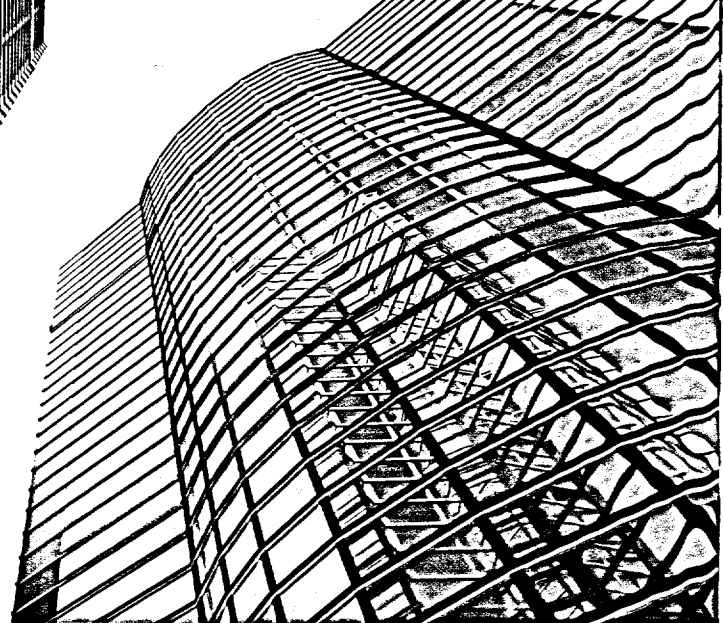
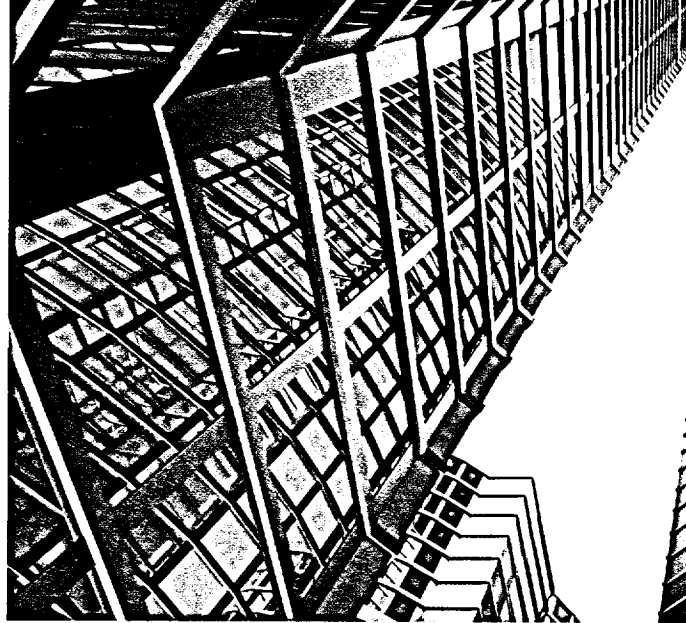


**Israël**

	2007	Variation depuis 2006 (en %)
Population	7,2 millions	2,2
PIB	174,0 milliards \$	5,3
Exportations canadiennes de marchandises	426,6 millions \$	-4,3
Exportations canadiennes de services	195 millions \$ (2005)	-
Importations canadiennes de marchandises	959,2 millions \$	10,0
Importations canadiennes de services	244 millions \$ (2005)	-
IDCE	305 millions \$	-5,0
IED	844 millions \$	-1,6



Le Canada et Israël ont célébré en 2007 le 10<sup>e</sup> anniversaire de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI), lequel a stimulé une hausse des échanges et des investissements bilatéraux et favorisé la coopération en recherche et en technologie. Les échanges de marchandises ont plus que doublé, passant de 567 millions de dollars en 1997 à un niveau record de 1,39 milliard en 2007 (soit 426,6 millions en exportations canadiennes en Israël et 959,3 millions en importations venues d'Israël). La Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels est un organisme binational créé en 1994 pour promouvoir la collaboration dans des projets de recherche et de développement industriels portant sur des technologies innovatrices qui offrent des possibilités de commercialisation. La fondation offre des services de facilitation de partenariats ainsi que des possibilités de soutien financier pour les projets de collaboration industrielle en R-D. Elle a également noué des liens étroits entre de nombreuses entreprises technologiques canadiennes et israéliennes et encourage la participation des centres de recherche universitaires et gouvernementaux.



## CHAPITRE 11

### Marchés publics

Les marchés publics étrangers, qui se chiffrent à des centaines de milliards de dollars par année, sont une source importante de débouchés éventuels pour les exportateurs canadiens. Le Canada déploie des efforts sur plusieurs fronts pour améliorer et assurer l'accès des fournisseurs canadiens à ces marchés.

#### **Accord sur les marchés publics de l'OMC**

L'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC est le principal instrument plurilatéral garantissant l'accès des fournisseurs canadiens aux États-Unis, à l'Union européenne, au Japon, à la Corée du Sud et à d'autres marchés importants. (La plupart des accords de l'OMC sont multilatéraux, c'est-à-dire que tous les membres de l'OMC y souscrivent. Plusieurs

accords, dont l'AMP, regroupent cependant un nombre plus restreint de signataires; ce sont les accords dits « plurilatéraux ».)

Le Canada s'efforce d'obtenir des engagements plus fermes envers l'accès aux marchés dans le cadre de l'examen de l'AMP qui se poursuit à l'heure actuelle en collaboration avec les 39 autres signataires. Les négociations visant à élargir la couverture de l'accord, à en éliminer les clauses discriminatoires et à en simplifier les modalités se poursuivront en 2008. Plusieurs pays négocient leur accession à l'AMP, y compris la Chine, qui a soumis sa demande à la fin de 2007. Le Canada entend collaborer avec la Chine, la Jordanie et d'autres candidats pour obtenir des engagements envers un accès plus équitable.

## Chapitre 11

### Marchés publics

#### Accords bilatéraux et régionaux

Les négociations de libre-échange régional et bilatéral offrent une autre possibilité d'accroître l'accès des entreprises canadiennes aux marchés publics en insérant un chapitre consacré à cette question dans les accords qui découlent éventuellement de ces discussions. Parmi les accords régionaux auxquels le Canada est partie, c'est l'ALENA qui a été le premier à avoir un chapitre portant sur les marchés publics (le chapitre 10). Le chapitre sur les marchés publics négocié en 2006 dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili doit entrer en vigueur en 2008. L'ALE négocié avec le Pérou comprend

également un chapitre sur les marchés publics. Enfin, les marchés publics sont au nombre des dossiers compris dans les négociations de libre-échange menées avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale, la CARICOM, la Colombie, la République dominicaine, Singapour et la Corée du Sud. La question des marchés publics sera également abordée dans le cadre de l'étude sur le partenariat économique avec l'Union européenne.

Pour plus de détails au sujet des négociations sur les marchés publics, on consultera avec profit la page suivante : <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/fo/gp.aspx?lang=fr>.



## CHAPITRE 12

### Investissement

Dans le cadre de la Stratégie commerciale mondiale pluriannuelle du gouvernement du Canada, le ministère continuera de mettre de l'avant un ensemble de priorités plus vigoureuses dans les négociations bilatérales et régionales. En particulier, il entend faire un emploi stratégique de divers instruments de la politique commerciale – accords de libre-échange et de protection des investissements, accords sur les services aériens, initiatives de coopération dans le domaine de la réglementation – pour améliorer l'accès des entreprises et des investisseurs canadiens aux marchés les plus importants.

#### Accords bilatéraux sur l'investissement

Le Canada applique présentement des APIE conclus avec 23 pays, dont on trouvera la liste à l'adresse [www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fipa-apie/fipa\\_list.aspx?lang=fr](http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fipa-apie/fipa_list.aspx?lang=fr). En outre, nous avons récemment conclu

avec l'Inde et la Jordanie des accords qui sont en attente de ratification. Nous poursuivons nos travaux de définition de la politique de protection des investissements dans le cadre de négociations entamées avec la Chine, l'Indonésie, le Koweït, la Mongolie et le Vietnam. Nous allons également examiner la possibilité d'amener la Russie à prendre part à des négociations qui permettraient d'améliorer l'APIE déjà en vigueur entre nos pays. Enfin, nous entendons mener des travaux exploratoires en vue d'engager des négociations formelles sur des APIE avec des pays jugés prioritaires en Asie du Sud-Est, en Afrique, en Amérique du Sud, en Asie centrale et dans les Caraïbes.

#### Autres initiatives régionales et bilatérales

Le chapitre sur l'investissement de l'ALENA sert de modèle à l'élaboration des dispositions sur l'investissement des accords de libre-échange et de la plupart des accords de protection des investissements signés par le Canada.

## Chapitre 12

# Investissement

Des chapitres sur l'investissement font partie des négociations de libre-échange avec la Colombie, Singapour et la Corée du Sud, ainsi que des négociations récemment conclues avec le Pérou. On trouvera plus de détails sur les négociations et les accords de libre-échange du Canada au chapitre 4 ainsi qu'à la page [www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx](http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/index.aspx).

Le Canada participe également aux discussions régionales et multilatérales sur l'investissement qui se tiennent dans le cadre de l'APEC, du G8, de l'OMC et de l'OCDE.

### **Responsabilité sociale des entreprises**

Le gouvernement du Canada s'attend à ce que les entreprises canadiennes exercent leurs activités sous le signe de la responsabilité sociale, aussi bien sur le territoire canadien qu'à l'étranger. C'est pourquoi il les encourage fortement à adhérer à des normes de responsabilité sociale des entreprises comme les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales. Les Principes directeurs de l'OCDE, qui ont reçu l'appui des gouvernements, constituent un ensemble de recommandations non contraignantes destinées à guider le comportement responsable des entreprises. Ces normes visent des questions comme la protection de l'environnement, le respect des normes fondamentales du travail, la lutte contre la corruption et le respect des droits de l'homme. Elles s'appliquent aux entreprises multinationales qui exercent leurs activités au Canada et aux activités des entreprises canadiennes à l'étranger.

Le Canada a établi un point de contact national pour sensibiliser les entreprises et les autres parties intéressées aux Principes directeurs de l'OCDE et résoudre d'éventuels problèmes. On trouvera plus de renseignements dans le site Web du Point de contact national du Canada ([www.ncp-pcn.gc.ca](http://www.ncp-pcn.gc.ca)) et dans la page du site d'Affaires étrangères et Commerce international Canada consacrée à la responsabilité sociale des entreprises (<http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/ds/csr.aspx?lang=fr>).

Le gouvernement du Canada a annoncé en février 2007 qu'il appuyait officiellement l'Initiative de transparence des industries extractives (EITI). Cette coalition composée de gouvernements, d'entreprises, de groupes de la société civile, d'investisseurs et d'organisations internationales a établi une norme mondiale pour encourager les entreprises d'extraction à rendre publics les montants qu'elles paient et les gouvernements à communiquer les montants qu'ils reçoivent. On trouvera une description détaillée du programme dans le site [www.eitransparency.org](http://www.eitransparency.org). En outre, en octobre 2007, Exportation et développement Canada a signé les « Principes de l'Équateur », une référence internationale permettant d'évaluer et de gérer les risques sociaux et environnementaux liés au financement de projets.

Pour amplifier son soutien aux clients à l'étranger, le Service des délégués commerciaux du Canada offre des séances d'information sur la responsabilité sociale des entreprises aux délégués commerciaux et aux gestionnaires de



## Chapitre 12

### Investissement

programmes en partance pour l'étranger. On envisage actuellement la création, en 2008, d'un module officiel de formation sur cette question à l'intention des représentants du gouvernement du Canada affectés au Canada et à l'étranger.

Le ministère continue de promouvoir une transparence accrue au sein des instances gouvernementales, comme en témoigne la

ratification récente de la Convention des Nations Unies contre la corruption. Le ministre des Affaires étrangères a déposé l'instrument de ratification le 2 octobre 2007. En 1999, le Canada a mis en vigueur la Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales en adoptant la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers*.



## CHAPITRE 13

### Innovation, science et technologie

Le gouvernement du Canada a lancé sa stratégie sur les sciences et la technologie (S-T) dans un document intitulé *Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada*, en mai 2007. La Stratégie expose une nouvelle approche pour assurer la prospérité économique du Canada à long terme : elle fait valoir que l'innovation est essentielle à la compétitivité et à la productivité futures du Canada et que la clé du succès consiste à accroître les travaux de R-D du secteur privé et à commercialiser les résultats. La stratégie expose quatre domaines prioritaires des S-T dans lesquelles le Canada excelle : les S-T environnementales, les ressources naturelles et l'énergie, la santé et les sciences de la vie connexes, les technologies de l'information et des communications.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) élabore présentement une « stratégie mondiale pour l'innovation » (SMI). Le but de cette stratégie est d'offrir aux entreprises novatrices axées sur

la croissance, aux chercheurs qui développent des concepts commercialisables et à ceux qui peuvent accélérer la commercialisation, l'accès nécessaire aux ressources internationales en connaissances, technologies, talents et capitaux spécialisés pour percer sur les marchés mondiaux où domine l'innovation. Cette approche suppose que le Canada peut améliorer la performance du secteur privé en matière d'innovation en mettant en place des réseaux internationaux efficaces, axés sur les résultats, dans le domaine de la science, de la technologie et de l'innovation (STI), dans des régions qui revêtent une importance stratégique pour le Canada. La stratégie mondiale pour l'innovation permettra :

- de mettre en place des équipes spécialisées dans l'innovation et de coordonner les actions prises à l'échelle mondiale pour mettre en contact les entreprises et les chercheurs canadiens avec les acteurs et les débouchés internationaux;

## Chapitre 13

### Innovation, science et technologie

- de favoriser un accès élargi aux ressources mondiales en science, en technologie et en innovation en encourageant la formation de partenariats internationaux en R-D et en veillant à ce que les producteurs canadiens de connaissances soient informés des progrès et débouchés technologiques majeurs partout dans le monde et en tirent profit;
- d'aider les entreprises canadiennes novatrices à commercialiser de nouveaux produits, procédés et services sur les marchés mondiaux;
- de collaborer avec les marchés canadiens du capital-risque et du capital-investissement privés pour établir des partenariats avec des sources étrangères de capital-risque afin d'accroître l'investissement dans l'innovation canadienne.

Dans le cadre de la SMI, on a identifié des partenaires avec lesquels le Canada a conclu ou entend conclure en priorité des accords bilatéraux en S-T. Il s'agit de régions et pays dotés de fortes capacités en matière d'innovation qui offrent un bon potentiel commercial et des climats d'investissement favorables : les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France, l'Union européenne, la Suisse, les pays nordiques, Israël, la Corée du Sud, la Chine, l'Inde et le Brésil (voir <http://www.infoexport.gc.ca/science/agreements-en.htm>).

La SMI se concentrera sur des entreprises à un stade précoce de développement et fortement axées sur la R-D et sur les chercheurs qui développent des concepts commercialisables et ceux qui peuvent accélérer la commercialisation. Elle intégrera les ressources et outils actuels du MAECI en matière d'innovation, dont :

- le programme *Horizon le monde en science et technologie*, qui appuie des projets visant à mettre en contact des chercheurs canadiens avec des acteurs clés dans d'autres pays pour encourager la création de partenariats de collaboration en R-D (voir <http://www.infoexport.gc.ca/science/gglobal-fr.htm>);
- le *Programme de partenariats internationaux en science et technologie (PIST)*, d'une valeur de 20 millions de dollars sur cinq ans (établi en 2005), qui appuie des projets de R-D mixtes, doté d'un fort potentiel de commercialisation, entre le Canada et la Chine, l'Inde, Israël et, dans l'avenir, le Brésil (voir <http://www.infoexport.gc.ca/science/istpp-fr.htm?jsessionid=0HKETX4WJ21DGCTHNCACFEQ>);
- le *Partenariat stratégique Canada-Californie axé sur l'innovation (PISCC)*, une initiative non officielle de collaboration et d'échanges entre des organisations universitaires, privées, financières et gouvernementales. Ce partenariat fait la promotion de nouveaux modèles de coopération et projets dans des secteurs à haut coefficient d'innovation qui représentent une priorité commune (voir <http://www.piscc-ccsip.org/index.html>).

## Chapitre 13

### **Innovation, science et technologie**

Le Service des délégués commerciaux du MAECI, un réseau mondial qui comprend des agents spécialisés en S-T dans les pays qui attachent le plus d'importance à l'innovation (voir <http://www.infoexport.gc.ca/science/network-fr.htm>), collabore de façon toute particulière avec divers partenaires, y compris

un réseau de bureaux régionaux au Canada, afin d'apparier les entreprises et les chercheurs canadiens à des opportunités technologiques et des partenaires de recherche internationaux de haute volée. On trouvera plus de détails sur le programme de STI du ministère dans le site [www.infoexport.gc.ca/science](http://www.infoexport.gc.ca/science).

## Glossaire

**ACCESSION** : Processus par lequel un pays devient une partie contractante à un accord multilatéral. À l'Organisation mondiale du commerce, par exemple, les négociations avec des membres établis détermineront les concessions (libéralisation du commerce) ou les autres obligations précises auxquelles le pays non membre devra consentir avant d'avoir droit à tous les avantages conférés par l'adhésion à l'OMC. (Accession)

**AELE** : Association européenne de libre-échange. C'est la Convention de Stockholm qui a donné naissance à l'AELE en mai 1960. L'association comptait alors sept membres, mais sa composition a changé depuis en raison de l'adhésion de nouveaux membres et de l'accession d'autres membres à l'UE. Aujourd'hui, l'AELE compte quatre membres : l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse. (EFTA : European Free Trade Association)

**ALE** : Accord de libre-échange. Terme souvent employé pour désigner l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989. (FTA : Free trade agreement)

**ALECC** : Accord de libre-échange Canada-Chili. Entré en vigueur le 5 juillet 1997. (CCFTA : Canada-Chile Free Trade Agreement)

**ALECCR** : Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica. Entré en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 2002. (CCRFTA : Canada-Costa Rica Free Trade Agreement)

**ALECI** : Accord de libre-échange Canada-Israël. Entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1997. (CIFTA : Canada-Israel Free Trade Agreement)

**ALENA** : Accord de libre-échange nord-américain, réunissant le Canada, les États-Unis et le Mexique. Entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. (NAFTA : North American Free Trade Agreement)

**ANASE** : Association des nations de l'Asie du Sud-Est. Se compose de 10 pays de cette région qui souhaitent établir des relations économiques plus étroites. Ses membres sont : la Birmanie, le Brunei Darussalam, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et Vietnam. (ASEAN : Association of South-East Asian Nations)

**ANTIDUMPING** : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque des importations vendues à un prix inférieur au prix « normal » auxquelles elles sont vendues sur le marché national de l'exportateur, ou à un prix inférieur à leur coût total, entraînent de ce fait un préjudice important pour l'industrie nationale du pays importateur. (Anti-dumping)

**APEC** : Coopération économique de la zone Asie-Pacifique. Forum comprenant 21 pays riverains de l'océan Pacifique qui souhaitent renforcer la coopération économique dans la région Asie-Pacifique. Ses membres sont l'Australie, Brunei, le Canada, le Chili, la Chine, Hong Kong (Chine), la République de Corée, les États-Unis, l'Indonésie, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, le Pérou, les Philippines, la Russie, Singapour, le Taïpei chinois (Taïwan), la Thaïlande et le Vietnam. (APEC : Asia-Pacific Economic Cooperation forum)

**APIE** : Accord sur la promotion et la protection de l'investissement étranger. Un APIE est un accord bilatéral visant à protéger et promouvoir l'investissement étranger en définissant des droits et des obligations qui ont force de loi. (FIPA : Foreign Investment Promotion and Protection Agreement)

## Glossaire

**ATI** : Accord sur les technologies de l'information. Accord, conclu sous l'égide de l'OMC et regroupant plus de 50 signataires, qui établit la franchise de droits sur les échanges liés aux technologies de l'information et aux produits de télécommunications. (ITA : Information Technology Agreement)

**BARRIÈRES NON TARIFAIRES** : Mesures ou politiques gouvernementales, autres que les droits de douane, qui ont pour effet de restreindre ou de fausser les échanges internationaux – par exemple, les contingents d'importation et les mesures discriminatoires pratiquées dans le contexte des marchés publics. Ces entraves au commerce ont acquis une visibilité relativement plus grande à la suite de la baisse des droits de douane qui s'est produite depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. (Non Tariff Barriers/Measures)

**CA4** (Groupe des quatre de l'Amérique Centrale). Groupe comprenant le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador, présentement engagé dans des négociations de libre-échange avec le Canada. (CA4 : Central America Four)

**CONTINGENT** : Limite explicite imposée sur la quantité matérielle de produits particuliers qui peuvent être importés ou exportés au cours d'une période déterminée. Est généralement mesurée en fonction du volume mais parfois en fonction de la valeur. Le contingent peut être appliqué de manière « sélective », c'est-à-dire que les limites peuvent varier en fonction du pays d'origine, ou de manière globale, qui ne précise que la limite totale et qui, dès lors, a tendance à bénéficier aux fournisseurs les plus efficaces. (Quota)

**DROIT DE DOUANE** : Taxe prélevée sur les marchandises importées et dont le montant est exprimé ad valorem (en pourcentage de la valeur) ou en termes précis (par exemple, 5 dollars pour 100 kilogrammes). Les droits douaniers accordent un avantage sur les prix

aux produits similaires d'origine locale et augmentent les recettes des l'État. (Tariff)

**GATT** : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1994, accord multilatéral qui a chapeauté le système commercial mondial, et accord international qui a régi le commerce des biens (GATT 1947). Remplacé en janvier 1995 par une nouvelle institution, l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Le GATT 1994 (l'accord), qui reflète les modifications apportées à l'accord originel et intègre de nouveaux accords conclus à l'OMC, continue à régir le commerce des biens. D'autres accords conclus dans le cadre de l'OMC s'appliquent, par exemple, au commerce des services. Tous les accords qui s'appliquent à tous les membres de l'OMC, y compris le GATT, sont des composantes de l'Accord de 1994 instituant l'Organisation mondiale du commerce. (GATT : General Agreement on Tariffs and Trade)

**GROUPE DE CAIRNS** : Une coalition de 19 pays exportateurs de produits agricoles – Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, Thaïlande et Uruguay – qui coopèrent dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. (Cairns Group)

**INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT** : Les fonds engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut acquérir le contrôle total ou partiel de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 % ou plus des actions majoritaires d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. (FDI : Foreign Direct Investment)

**LIBÉRALISATION** : Mesures unilatérales, bilatérales ou multilatérales visant à abaisser les droits de douane et/ou à abolir d'autres mesures qui restreignent le commerce international. (Liberalization)

## Glossaire

**NPF** : Traitement de la nation la plus favorisée (article I du GATT 1994). Interdit aux pays d'exercer une quelconque discrimination envers leurs partenaires commerciaux; tout traitement spécial accordé à un membre doit être accordé à tous. Cette mesure s'applique au commerce de biens, de services et de propriété intellectuelle (bien que dans chaque domaine, le principe soit géré légèrement différemment). (MFN : Most-favoured-nation treatment)

**OCDE** : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée des pays industrialisés et dont le siège se trouve à Paris. Mène des études sur un large éventail de questions économiques, commerciales, scientifiques et éducatives et encourage la coopération dans ces dossiers. (OECD : Organisation for Economic Co-operation and Development)

**OMC** : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1<sup>er</sup> janvier 1995 pour remplacer le secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), elle est la pierre angulaire du système mondial des échanges. (WTO : World Trade Organization)

**PIB** : Produit intérieur brut. La valeur totale des biens et des services produits dans un pays. (GDP : Gross domestic product)

**PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT** : Programme de négociations de l'Organisation mondiale du commerce, lancé lors de la Conférence ministérielle qui a eu lieu à Doha, au Qatar, en novembre 2001. (Doha Development Agenda)

**PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE** : Terme collectif utilisé pour désigner de nouveaux produits intellectuels – idées, inventions, designs, écrits, films et ainsi de suite – qui sont protégés par le droit d'auteur, un brevet, une marque de commerce, etc. (Intellectual Property)

**RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS** : Dispositions institutionnelles inscrites dans un accord commercial afin d'aider à résoudre les désaccords entre les parties. (Dispute settlement)

**RÈGLES D'ORIGINE** : Lois, règlements et procédures administratives servant à déterminer l'origine d'un produit. Le but des règles d'origine peut être de déterminer si le produit est admissible à un accès préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange, ou de déterminer le pays d'origine du produit pour diverses raisons. La décision des autorités douanières quant à l'origine du produit permet de déterminer si une cargaison importée respecte un contingent déjà établi, si elle est admissible à une préférence tarifaire ou si elle est assujettie à un droit antidumping. Les règles d'origine peuvent varier d'un pays à l'autre ou selon le but recherché. (Rules of Origin)

**SUBVENTION** : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs d'un bien, souvent dans le but de renforcer leur position concurrentielle. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (par exemple, les crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental). (Subsidy)

**TRANSPARENCE** : Caractère de visibilité et de clarté des lois et règlements. (Transparency)

**ZLEA** : Zone de libre-échange des Amériques. Projet d'accord de libre-échange entre les 34 pays démocratiques de l'hémisphère occidental. Le processus de la ZLEA a été mis en place à Miami en 1994 et les négociations ont débuté à Santiago du Chili en 1998. (FTAA : Free Trade Area of the Americas)

## Acronymes

ADPIC	aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
ALE	accord de libre-échange
ALECC	Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili
ALECCR	Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica
ALECI	Accord de libre-échange entre le Canada et Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Forum de coopération économique AsiePacifique
APIE	accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers
ARCI	Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement
CA4	Groupe des quatre de l'Amérique centrale
CAFTA-DR	Accord de libre-échange entre les États-Unis, le Costa Rica, la République dominicaine, le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CCG	Conseil de coopération des États arabes du Golfe (anciennement, Conseil de coopération du Golfe)
ESB	encéphalopathie spongiforme bovine
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IDCE	investissements directs canadiens à l'étranger
IED	investissement direct étranger
ITAR	Règlement américain sur le commerce international des armes
IVHO	Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental
Mercosur	Marché commun du Cône sud
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIE	Organisation mondiale de la santé animale
OMC	Organisation mondiale du commerce
PCM	Partenariat Canada-Mexique
PE	protocole d'entente
PIB	produit intérieur brut
PMA	pays les moins avancés
PSP	Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité
R-D	recherche et développement
RSE	responsabilité sociale des entreprises
UE	Union européenne
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques