

Opening doors to the world :
Canada's international
market access priorities. --

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2004 définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour améliorer l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2004. Ce document décrit aussi d'importants résultats accomplis dans ce domaine en 2003 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce jusqu'aux détails de désaccords particuliers qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Il ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but d'améliorer l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours de ses ambassades et de ses missions à l'étranger, d'autres ministères fédéraux (notamment Agriculture et Agroalimentaire Canada, Finances Canada, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada) ainsi que des gouvernements provinciaux et, bien entendu, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation au début de mars 2004.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2004 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public en avril 2003.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada,
représentée par le ministre du Commerce international, 2004

N° de catalogue : E74-88/2004

ISBN : 0-662-67959-8

TABLE DES MATIÈRES

<i>Message du ministre du Commerce international</i>	1
1. Introduction	3
Pleins feux sur le secteur des services de génie-conseil	5
Regard sur les territoires	7
2. Améliorer l'efficacité des règles internationales : l'Organisation mondiale du commerce	17
Améliorer l'accès aux marchés des produits	19
Accès aux marchés pour les produits non agricoles.....	19
Agriculture.....	20
Obstacles techniques au commerce	22
Mesures sanitaires et phytosanitaires.....	23
Biotechnologie et étiquetage OGM.....	26
Recours commerciaux	26
Règles d'origine.....	28
Facilitation des échanges.....	28
Améliorer l'accès aux marchés des services	29
Négociations sur l'Accord général sur le commerce des services	29
Services professionnels.....	30
Services environnementaux.....	32
Questions déterminantes dans l'accès aux marchés des produits et des services	33
Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services.....	33
Investissement.....	34
Politique de la concurrence.....	34
Transparence des marchés publics	34
Marchés publics	34
Règlement des différends.....	35
Accession à l'Organisation mondiale du commerce	36
3. Investissement	38
Investissement direct canadien à l'étranger.....	38
Investissement étranger direct au Canada	38
Programme canadien d'investissement à l'étranger.....	40
Responsabilité sociale des entreprises	41
4. Ouverture sur les Amériques	43
Accord de libre-échange nord-américain	43
États-Unis	45
Mexique.....	60
Zone de libre-échange des Amériques	65
Mercosur.....	67
Brésil	68
Argentine.....	71
Chili	73
Communauté andine	74
Venezuela.....	75
Amérique centrale	76
Costa Rica	77

Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua.....	77
Panama.....	79
Caraïbes	79
Communauté des Caraïbes (CARICOM).....	79
Haïti.....	81
Cuba.....	81
République Dominicaine.....	82
 5. Ouverture sur l'Europe	 84
Union européenne.....	84
Association européenne de libre-échange.....	91
Fédération de Russie.....	91
Ukraine.....	94
 6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique	 96
Forum de coopération économique Asie-Pacifique.....	96
Japon.....	98
Chine.....	109
Hong Kong.....	113
République de Corée.....	114
Taïpei chinois (Taiwan).....	116
Australie.....	119
Nouvelle-Zélande.....	120
Asie du Sud-Est.....	121
Singapour.....	121
Indonésie.....	123
Thaïlande.....	124
Vietnam.....	125
Malaisie.....	126
Philippines.....	128
Cambodge.....	130
Brunei Darussalam.....	131
Inde.....	132
Pakistan.....	134
 7. Ouverture d'autres marchés importants	 137
Moyen-Orient.....	137
Israël.....	137
Cisjordanie et bande de Gaza.....	138
Égypte.....	138
Iraq.....	140
Iran.....	141
Péninsule arabique.....	143
Maghreb.....	145
Algérie.....	145
Maroc.....	146
Libye.....	146
Tunisie.....	146
Afrique subsaharienne.....	147
Afrique du Sud.....	147
Afrique orientale, occidentale et australe.....	148
 8. Glossaire	 149
9. Liste des sigles et acronymes	152

MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Je suis heureux de vous présenter l'édition 2004 du rapport *Ouverture sur le monde : priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*, qui décrit sommairement nos objectifs à cet égard pour 2004 et qui souligne les réussites accomplies l'année précédente.

La prospérité économique du Canada est intimement liée à son succès en tant que nation commerçante; on estime qu'un emploi sur quatre au Canada est tributaire de nos réussites à l'exportation sur les marchés mondiaux. Dans le cadre du programme du gouvernement, soit d'édifier une solide économie du XXI^e siècle et d'assurer la place du Canada dans le monde, un ministère du Commerce international a été créé à part entière afin que les activités liées au commerce et à l'investissement soutiennent ces mêmes priorités. Ainsi, nous pourrions contribuer plus efficacement à accroître la prospérité économique du Canada, y compris l'édification d'une économie du savoir, et à établir de meilleures synergies entre nos objectifs en matière de commerce, d'investissement et d'innovation. Au service de cette vision d'ensemble, le gouvernement du Canada demeure attaché à réduire et à éliminer les obstacles au commerce sur les principaux marchés étrangers.

En 2004, le gouvernement continuera de mettre l'accent sur les relations commerciales que nous entretenons avec notre premier marché en importance : les États-Unis. Grâce au Plan d'action pour la frontière intelligente, nous établissons une frontière « facilitante », à la fois sécuritaire mais perméable aux affaires, qui répond aux besoins des deux plus grands partenaires commerciaux qui soient. De plus, le gouvernement du Canada est en voie d'ouvrir sept nouveaux consulats aux États-Unis, de transformer deux consulats en consulats généraux et de nommer vingt consuls honoraires dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue. Cette dernière a pour but de renforcer notre capacité à agir plus efficacement sur le marché américain. Le Canada continuera, et c'est là une grande priorité, de se consacrer à la gestion de nos relations en vue d'assurer la coopération à l'égard de questions d'intérêt mutuel au chapitre de la politique commerciale et la résolution de problèmes commerciaux bilatéraux. Plus précisément, le Canada continuera à chercher une solution à long terme dans le dossier du bois d'œuvre et il travaillera, en s'étayant sur des fondements scientifiques,



à faire réouvrir la frontière au commerce des animaux vivants, interrompu depuis le cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) nous donne un cadre pour gérer et enrichir nos relations commerciales avec les États-Unis et le Mexique. Sans l'ombre d'un doute, l'ALENA, qui fêtait son 10^e anniversaire le 1^{er} janvier 2004, sert extrêmement bien le Canada. Il a créé de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens et rendu les trois parties plus concurrentielles. Selon le rapport *Choix concurrentiels* de KPMG rendu public en 2004, le Canada est maintenant le pays où le coût de faire des affaires est le moins élevé dans tout le G7. L'ALENA a contribué à une décennie de croissance économique considérable pour les Canadiens. Le Canada est résolu à accroître encore davantage ses occasions de commerce et d'investissement avec les États-Unis et le Mexique grâce au plan de travail de l'ALENA.

Le Canada demeure attaché à un dénouement ambitieux des négociations actuelles à l'Organisation mondiale du commerce, conformément au Programme de Doha pour le développement. Ses principaux objectifs sont : réformer le commerce agricole mondial, accroître l'accès aux marchés étrangers pour les produits et les services canadiens ainsi que renforcer les règles régissant le commerce. L'Organisation mondiale du commerce demeurera la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada et le fondement de ses accords et initiatives sur le plan bilatéral et régional.

Le Canada continuera de jouer un rôle moteur dans l'établissement de ce qui sera la plus vaste zone de libre-échange au monde. La ZLEA améliorera l'accès des exportations canadiennes à un marché hémisphérique de plus de 800 millions de personnes et s'appuiera sur les accords de libre-échange du Canada avec les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Costa Rica.

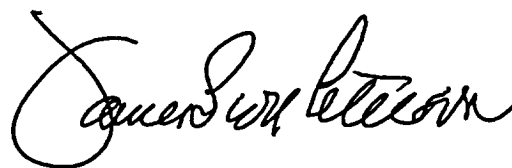
L'année 2004 sera tout aussi occupée à d'autres égards en matière de politique commerciale. Étant donné le revers des négociations multilatérales, bon nombre de nos partenaires commerciaux accélèrent la cadence des négociations bilatérales. À l'heure actuelle, les négociateurs canadiens sont au milieu de pourparlers avec plusieurs pays en vue de conclure des accords qui ouvriront les marchés aux entreprises canadiennes et qui serviront de complément aux efforts multilatéraux. Le gouvernement continuera de travailler à ouvrir des marchés clés. Le Canada et l'Union européenne, par exemple, ont récemment convenu d'un cadre qui prévoit un nouvel accord visant à renforcer le commerce et l'investissement pour stimuler davantage nos importantes relations commerciales. Les négociations devraient commencer cette année.

Le gouvernement du Canada est résolu à renforcer l'accès aux marchés émergents et à réaligner les efforts de promotion commerciale afin de tirer parti des débouchés qu'ils présentent. En conséquence, on a confié au ministre d'État (Marchés nouveaux et émergents), l'honorable M. Gar Knutson, le mandat de soutenir les objectifs économiques du Canada par un engagement accru avec les marchés en plein essor.

Bon nombre de marchés des pays en développement, qui offrent actuellement un potentiel significatif aux exportateurs, fournisseurs de services et investisseurs canadiens, deviendront des partenaires de choix au chapitre du commerce et de l'investissement. L'assistance technique liée au commerce, le renforcement des capacités ainsi qu'une plus grande cohérence au niveau institutionnel et politique au sein des organisations internationales faciliteront la pleine participation des pays en développement dans l'économie mondiale. Le Canada continuera de soutenir la croissance et de contribuer au renforcement de la paix, de la stabilité et de la bonne gouvernance dans ces pays.

Le gouvernement du Canada s'engage à continuer de consulter régulièrement tous les intervenants : les provinces et les territoires, les organisations non gouvernementales, le milieu des affaires, les municipalités et la population canadienne. Le dialogue est un outil inestimable qu'il utilise pour fonder ses actions et ses intentions sur un large éventail de questions.

J'encourage les parties intéressées à consulter le site Négociations et accords commerciaux pour obtenir les tous derniers renseignements concernant le programme de politique commerciale du Canada. Je vous invite à nous faire part de votre opinion en visitant le site Web du ministère du Commerce international (www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-fr.asp) ou le site susmentionné (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nacl/menu-fr.asp). Ainsi, vous contribuerez à informer et à orienter le gouvernement pour que, ensemble, nous puissions élaborer des politiques en matière de commerce international et d'investissement qui aideront à édifier l'économie canadienne du XXI^e siècle sur de solides fondations sociales et à assurer la permanence de notre prospérité.



L'honorable James Scott Peterson, C.P., député

INTRODUCTION

Le Canada est un pays qui est commerçant, avec une exportation de produits et de services à l'origine de plus de 40 % de son activité économique. Le commerce international est indissociable au maintien de notre prospérité. Le fait d'affronter la concurrence internationale a dynamisé notre économie, stimulé l'innovation, attiré l'investissement étranger et créé des centaines de milliers d'emplois pour les Canadiens.

S'il est vrai que les Canadiens ont réussi à vendre leurs produits et leurs services au monde entier, leur capacité à exploiter pleinement les débouchés sur les principaux marchés est souvent entravée par diverses barrières au commerce. Pour obtenir un accès sûr et prévisible aux marchés internationaux pour les commerçants et les investisseurs canadiens, le gouvernement poursuivra ses efforts visant à éliminer ces barrières au commerce avec certains marchés clés. Cela signifie renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce international et l'investissement, forger des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays honorent leurs engagements.

Le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2004* présente les importants résultats obtenus au cours de l'année écoulée sur le plan de l'ouverture des marchés et décrit les priorités du gouvernement canadien pour 2004 qui visent à accroître davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement continuera de poursuivre ses objectifs dans un cadre multilatéral (par l'Organisation mondiale du commerce), un cadre régional (par l'Accord de libre-échange nord-américain et de la Coopération économique Asie-Pacifique, et par la négociation de la Zone de libre-échange des Amériques et de l'Accord Canada-Union européenne sur le renforcement du commerce et de l'investissement), ainsi que dans un cadre bilatéral avec ses principaux partenaires, dont par la négociation d'accords de libre-échange (Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et Singapour). Dans tous les cas, l'objectif du gouvernement sera de veiller à ce que les commerçants et les investisseurs canadiens profitent pleinement des accords commerciaux internationaux.

Tendances du commerce et de l'investissement au Canada

Alors que l'année 2003 s'est achevée sur une hausse des exportations et des importations de marchandises en

1

Introduction



décembre, le total des exportations et des importations annuelles a diminué par rapport à 2002. La crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS), la panne d'électricité, les feux de forêts, les inondations, les ouragans, la hausse du dollar et la mauvaise conjoncture économique mondiale ont eu des répercussions négatives sur la performance commerciale du Canada pendant l'année. En 2003, le Canada a exporté au total pour 381 milliards de dollars de marchandises, soit 4 % de moins qu'en 2002, tandis que ses importations ont diminué de 3,9 % pour passer à 335 milliards de dollars. L'excédent sur marchandises annuel du Canada a donc atteint 46 milliards de dollars en 2003, une baisse de 2 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. En moyenne, les échanges commerciaux quotidiens du Canada avec le reste du monde se sont maintenus à 2 milliards de dollars, un témoignage remarquable de notre capacité de faire face à la concurrence, même en des temps difficiles. Si l'on inclut les services, cette somme passe à 2,3 milliards de dollars par jour.

Les produits énergétiques forment la seule grande catégorie de marchandises dont les exportations se sont accrues en 2003. Les exportations dans ce secteur ont fait un bond impressionnant de 23,7 % par rapport à l'année précédente pour atteindre 61,3 milliards de dollars, soit 15,3 % du total des exportations canadiennes en 2003, contre 12 % en 2002. Les exportations dans les autres secteurs ont chuté en 2003 : machinerie et équipement (baisse de 8,3 %, ont atteint 89,2 milliards de dollars; 22,2 % des exportations totales); produits automobiles (baisse de 9,4 %, ont atteint 87,9 milliards de dollars; 21,9 % des exportations totales); produits forestiers (baisse de 7,2 %); biens et matériaux industriels (baisse de 5,2 %); produits agricoles et de la pêche (baisse de 5,2 %); et biens de consommation (baisse de 3,1 %).

Les échanges commerciaux avec les États-Unis ont ralenti en 2003. Les exportations ont chuté de 17,7 milliards de dollars (5,1 %) pour tomber à 328 milliards de dollars, et les importations, de 15,2 milliards de dollars (7 %) pour passer à 203 milliards de dollars. L'excédent commercial annuel du Canada vis-à-vis des États-Unis s'est donc amoindri de 2,5 milliards de dollars pour atteindre 124,5 milliards de dollars. Toujours en 2003, les États-Unis ont été la destination de 86 % des exportations de marchandises du Canada et la source de 61 % de nos importations totales de marchandises. Il convient cependant de noter que ces chiffres pourraient être surévalués en raison des transbordements. L'économie américaine montre des signes encourageants de reprise, ce qui est de bon augure pour les exportations canadiennes. Même si la croissance du produit intérieur brut (PIB) a ralenti au quatrième trimestre pour s'établir à 4,1 % (taux annualisé), comparativement à 8,2 % le trimestre précédent, le PIB annuel a augmenté de 3,1 % en 2003, alors qu'il avait progressé de 2,2 % une année plus tôt.

Par ailleurs, le Canada a réduit de 1,6 milliard de dollars son déficit commercial vis-à-vis de l'Union européenne en 2003, où les exportations canadiennes de marchandises ont augmenté de 7,6 %, pour atteindre 18,8 milliards de dollars, alors que les importations ont reculé de 0,6 %, pour se chiffrer à 38,7 milliards de dollars. Le Canada a également réduit son déficit sur marchandises avec le Japon en 2003, la baisse de 1,6 milliard de dollars des importations totales depuis ce pays ayant dépassé de loin le déclin de 278 millions de dollars des exportations. Enfin, les importations de marchandises en provenance de la Chine ont atteint 18,6 milliards de dollars en 2003, faisant de ce pays la troisième source de biens importés au Canada, après les États-Unis et l'Union européenne.

En 2003, le déficit du Canada au chapitre du commerce des services s'est accru de 3,2 milliards de dollars par rapport à l'année précédente pour passer à 11,5 milliards de dollars. Les recettes au chapitre des services ont décliné de 2 milliards de dollars (une baisse de 3,4 %), alors que les paiements ont augmenté de 1,2 milliard de dollars (une hausse de 1,7 %). Les exportations de services vers les États-Unis et le Japon ont décliné respectivement de 1,8 milliard de dollars et de 362 millions de dollars, alors que les recettes en provenance de l'Union européenne ont augmenté de 225 millions de dollars. Dans le secteur des services, 59,2 % des recettes du Canada viennent des États-Unis, près de 17 % de l'Union européenne et 2,5 % du Japon. Ces pays sont à l'origine d'environ la même proportion des importations de services du Canada.

L'incertitude et la faiblesse générale qui ont caractérisé les marchés mondiaux en 2003 se sont ressenties sur l'investissement : tant les investissements directs au Canada que ceux à l'étranger ont subi un net recul en 2003 : les investissements à l'étranger ont chuté de 33,6 % et ceux au Canada, de 74,5 %. En 2003, l'investissement étranger direct au Canada est tombé à 8,3 milliards de dollars, une baisse de 24,1 milliards de dollars par rapport au niveau de 2002, tandis que les investissements directs canadiens à l'étranger ont diminué de 15,2 milliards de dollars, pour passer à 30 milliards de dollars. Près de la moitié des investissements étrangers au Canada viennent des États-Unis, qui ont cependant été la destination d'un peu plus du cinquième des investissements canadiens à l'étranger.

L'économie canadienne est prête à poursuivre sa croissance en 2004. En premier lieu, la solide croissance de l'économie américaine devrait stimuler les exportations canadiennes vers les États-Unis. Ensuite, la demande des consommateurs et des entreprises demeure forte au Canada. Troisièmement, la création d'emplois reprend : 334 200 emplois ont été créés au Canada en 2003. Enfin, l'inflation se maintient sous le point médian de la fourchette cible allant de 1 à 3 % fixée par la Banque du Canada, d'où des taux d'intérêts qui demeurent bas. Les économistes du secteur privé prévoient que l'économie canadienne progressera de près de 3 % cette année. En bref, il semble que les assises de l'économie canadienne sont solides, ce qui aidera les Canadiens à obtenir de bons résultats sur les marchés mondiaux, entre autres aux États-Unis.

Pour obtenir une vue d'ensemble complète des résultats commerciaux du Canada, consultez le rapport annuel sur le commerce international du Canada, *Le Point sur le commerce*, préparé par la Direction de l'analyse économique et commerciale du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. L'édition portant sur la performance commerciale du Canada en 2003 est sortie le 30 mars 2004 et est disponible en ligne à l'adresse : www.dfait-maeci.gc.ca/eet/tradelstate-of-trade-fr.asp.

Pleins feux sur le secteur des services de génie-conseil

Ce regard sur le secteur des services de génie-conseil est le dernier d'une série de comptes rendus sur les divers secteurs de l'activité économique. Les éditions précédentes se sont penchées sur le secteur des minéraux et des métaux, les services financiers et la biotechnologie.

Aperçu

L'industrie du génie-conseil est un secteur à croissance rapide, très dynamique au sein de l'économie mondiale. Ces services consistent à formuler des conseils indépendants sur une vaste gamme d'activités généralement liées à la conception et à la réalisation de projets d'investissement. Ce secteur se divise en de multiples spécialisations, notamment : mécanique, génie civil, électricité, chimie et informatique.

Les ingénieurs-conseils sont présents dans de nombreux domaines, tant dans le secteur privé que dans le secteur public : travaux publics, installations industrielles,

bâtiments et systèmes de transport de grande envergure. Par exemple, ils participent à des projets de développement de l'infrastructure publique dans la production et la transmission d'énergie, et dans la prestation de services de compétence municipale, comme les réseaux routiers, l'approvisionnement en eau et le traitement des eaux usées. Dans le milieu industriel, ils œuvrent dans l'exploitation des ressources naturelles et l'affinage et la fabrication qui en découlent, en fournissant des services dans les domaines des pâtes et papiers, de l'exploitation des mines et du pétrole et du gaz. Ces professionnels œuvrent également dans l'infrastructure des télécommunications, la conception de travaux maritimes et les projets environnementaux.

Le secteur canadien du génie-conseil contribue à la prospérité nationale, car ces professionnels emploient des pratiques de travail et appliquent des méthodes de conception innovatrices, qu'ils travaillent sur des infrastructures privées ou publiques. Traditionnellement, le Canada a une longueur d'avance sur ses concurrents en matière de services de génie-conseil dans l'exploitation des ressources naturelles, l'énergie, les télécommunications, le transport et les infrastructures. Ces points forts font du Canada le principal fournisseur de services d'ingénierie dans le monde.

L'industrie canadienne du génie-conseil est composée de plus de 6 000 établissements actifs dans plusieurs domaines. Plus de 54 000 Canadiens travaillent directement dans ce secteur d'activité. La majorité des entreprises canadiennes de génie-conseil sont petites, privées et détenues par des Canadiens. Un récent sondage effectué par l'Association des ingénieurs-conseils du Canada (AICC) a révélé que plus de 74 % des entreprises canadiennes de ce secteur emploient moins de 50 personnes. Cependant, quelques sociétés comme SNC-Lavalin et Stantec Consulting emploient des milliers de personnes et se mesurent directement aux plus grandes firmes de génie-conseil au monde.

L'industrie du génie-conseil est l'une des branches d'activités les plus vigoureuses au Canada et celle qui se défend le mieux sur les marchés internationaux. En 2002, les revenus bruts de ses membres ont contribué plus de 5,8 milliards de dollars à l'économie canadienne. Au total, cette industrie représente presque 0,5 % du PIB du Canada.

Des exportations bien diverses

Les revenus du secteur canadien des services de génie-conseil se placent au troisième rang du classement mondial des exportations de ce type de services. Les entreprises canadiennes de ce secteur exportent en effet leurs services dans plus de 125 pays étrangers. Selon l'AICC, en 2001, ce secteur a exporté l'équivalent d'environ un tiers de ses revenus annuels.

Les marchés d'exportation des services canadiens de génie-conseil sont répartis de façon égale dans le monde. Contrairement à de nombreux autres secteurs de l'économie canadienne, les services de génie-conseil ne dépendent pas du marché américain, qui ne représente pas leur principal marché d'exportation. En fait, seuls 30 % de ces services ont comme destination finale les États-Unis. Les marchés d'Asie et d'Afrique représentent à peu près 50 % du marché d'exportation des services canadiens de génie-conseil, et l'Europe et l'Amérique du Sud accueillent le reste.

Même si les entreprises canadiennes de ce secteur offrent une large gamme de services spécialisés, ceux-ci sont traditionnellement concentrés dans cinq domaines d'activités : eau et réseaux d'égout, traitement des eaux usées, fabrication, gestion des déchets dangereux et construction immobilière.

Questions relatives à l'accès aux marchés

Il est important d'améliorer les conditions de traitement des services de génie-conseil et de renforcer les efforts de négociations dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Le Canada entend axer ses efforts sur un certain nombre de dossiers interdépendants essentiels à l'expansion et à la libéralisation des échanges de services de génie-conseil.

- Restrictions au traitement national et à l'accès aux marchés : chercher à améliorer, tant sur le plan de la quantité que de la qualité, les engagements relatifs :
 - à la prestation transfrontière de services de génie-conseil;
 - aux règlements qui régissent la consommation étrangère de services de génie-conseil exportés;
 - aux règles visant à réglementer l'établissement, dans le pays hôte, d'une présence commerciale pour le prestataire de tels services.

Le Canada vise à obtenir l'élimination des prescriptions ouvertement discriminatoires prenant la forme de prescriptions en matière de nationalité ou de citoyenneté et à trouver des solutions de rechange au critère de résidence permanente ou de résidence, dans la mesure où il existe des moyens moins restrictifs (p. ex. la collaboration avec des partenaires nationaux, l'exigence de cautionnement afin de garantir la possibilité de recours et l'entente sur des mesures disciplinaires transfrontières). Le Canada a apporté plusieurs améliorations concernant le traitement national, y compris la mise en place de régimes de licences temporaires pour faciliter l'accès des marchés aux fournisseurs de services professionnels étrangers.

- Faciliter l'entrée des fournisseurs de services de génie-conseil professionnels : des améliorations peuvent être apportées au traitement des entrées et des séjours temporaires des ingénieurs professionnels.
- Reconnaissance mutuelle des titres de compétence : le Canada envisagera des moyens d'encourager l'élaboration d'accords de reconnaissance mutuelle entre les organismes de réglementation des professions et de faire en sorte que tous les membres de l'Organisation mondiale du commerce participent au processus ayant pour but de faciliter et d'améliorer l'accès aux marchés étrangers.
- Outils professionnels : déterminer s'il y a lieu d'adopter des règles visant à permettre l'admission temporaire du matériel nécessaire pour dispenser des services de génie-conseil sur un marché étranger.

Marchés d'intérêt particuliers

L'objectif du gouvernement du Canada est de maximiser les débouchés des entreprises canadiennes de génie-conseil sur les marchés de nos partenaires de l'OMC. En particulier, les parties prenantes ont fait connaître l'intérêt que suscitent pour elles les marchés prioritaires suivants : États-Unis, Japon, Union européenne, Chine, Russie, Émirats arabes unis, autres pays du Moyen-Orient, Amérique latine et États membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

À l'heure actuelle, le Comité international du Conseil canadien des ingénieurs négocie, ou se prépare à négocier, des accords de reconnaissance mutuelle avec l'Australie, le Chili, la Chine, Hong Kong et le Royaume-Uni. Les négociations avec les États-Unis et le Mexique sont déjà en cours.

L'AICC est d'avis que les ingénieurs canadiens doivent pouvoir exercer leur profession dans un cadre législatif, réglementaire et contractuel qui les protège, facilite leurs affaires et défend les intérêts de la profession. L'association cherche également à faire établir un cadre réglementaire, professionnel et contractuel plus strict, pour assurer la conduite des activités des entreprises nationales et internationales en Amérique latine et, de ce fait, renforcer la compétitivité des entreprises canadiennes.

Regard sur les territoires

Ce regard sur les territoires est le dernier d'une série de comptes rendus sur les diverses régions du Canada. L'édition de 2003 s'est penchée sur la Colombie-Britannique, celle de 2002 sur l'Ontario et le Québec, celle de 2001 sur l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, et l'édition de 2000 mettait en vedette le Canada atlantique.

LE NUNAVUT

Aperçu

Le 1^{er} avril 2004 marquait le cinquième anniversaire de la création du territoire du Nunavut, qui couvre le cinquième de la masse continentale du Canada (plus de 2 millions de kilomètres carrés), mais qui ne compte qu'environ 27 000 habitants, dont 85 % d'Inuit. Cette combinaison d'attributs représente pour le Nunavut d'énormes défis, mais aussi des possibilités inouïes. Pour relever ces défis et exploiter ces possibilités, le gouvernement local a élaboré un plan quinquennal définissant ses priorités pour le territoire : des collectivités en santé, la simplicité et l'unité, l'autonomie et l'apprentissage continu. Le plan établit des objectifs précis pour les cinq prochaines années, ainsi qu'une vision du Nunavut en l'an 2020 et les principes qui orienteront l'atteinte des objectifs.

On caractérise en général l'économie du Nunavut comme étant « mixte » : de nombreux Inuits s'adonnent à des activités traditionnelles comme la chasse, la pêche, le piégeage ou la confection de vêtements, en plus de participer à l'économie basée sur les salaires. Cependant, l'étendue du territoire et la nature isolée de plusieurs de ses régions, combinée à la faible densité de la population et au taux de participation variable à l'économie basée sur les salaires, font qu'il est difficile de mesurer l'activité économique au Nunavut.

Environ les deux tiers du 1 milliard de dollars par année estimé de l'activité économique dans le territoire sont le fait des dépenses publiques. Cependant, l'économie est en transition. Le gouvernement du Nunavut s'est doté de plans pour stimuler la croissance et le développement dans une perspective de viabilité à long terme. Ces plans, conjugués à un climat favorable aux affaires (le taux d'imposition des sociétés est de 4 %) et à d'éventuelles augmentations des redevances en vertu des transferts de pouvoirs, devraient continuer à réduire la dépendance envers le gouvernement fédéral.

On estime que le Nunavut est la région du Canada la plus riche en ressources naturelles. Malgré une contraction de l'économie cette année en raison des fermetures récentes de mines en exploitation, le territoire entrevoit l'avenir avec optimisme dans ce secteur important d'activité. Cet optimisme est fondé sur une excellente situation géologique, sur de possibles gisements d'or, de diamants et de métaux de base et sur une hausse de l'exploration, dont la valeur a atteint près de 120 millions de dollars en 2003, ce qui situe le Nunavut au deuxième rang au Canada, derrière les Territoires du Nord-Ouest. En prévision de l'ouverture éventuelle de mines de diamants, le gouvernement veut s'assurer de conserver sur place les activités à valeur ajoutée, comme la taille et le polissage. Il envisage aussi, avec des partenaires clés, de nouvelles façons d'exploiter les riches gisements diamantifères du Nord. On veut ainsi augmenter la prospérité de la région en misant sur la riche tradition artisanale inuite, sur les ressources diamantifères locales et sur la croissance du secteur touristique.

La récolte du gibier est un autre élément important de l'économie locale qui combine le mode de vie inuit traditionnel avec une approche strictement scientifique de la conservation, nécessaire au développement durable. Le bœuf musqué et le caribou sont les plus importants produits de la chasse commerciale. La chasse locale du phoque joue encore un rôle important dans le maintien

des traditions et des liens étroits des Inuit avec la terre. Récemment, la demande des sous-produits de cette chasse a repris sur certains marchés européens; en 2002, par exemple, des Danois ont acheté 90 % des quelque 10 000 peaux de phoques vendues aux enchères. La pêche commerciale de l'omble chevalier, du turbot et de la crevette apporte annuellement quelque 9 millions de dollars à l'économie du Nunavut. Une usine de transformation du turbot située à Pangnirtung traite chaque année plusieurs centaines de tonnes de poisson.

Le tourisme, un secteur en croissance de l'économie du Nunavut, emploie plus de 500 personnes. Les industries culturelles, comme les arts et l'artisanat, jouent également un rôle dans l'économie régionale et créent des synergies avec le secteur touristique.

Commerce international

La valeur des exportations de gibier, de caribou et de bœuf musqué vers les États-Unis était supérieure à 840 000 dollars en 2003, malgré les défis de la géographie et les deux jours de voyage qui séparent le Nunavut de la frontière américaine. De plus, on a expédié en Europe pour 210 000 dollars de marchandises préparées dans des établissements agréés par l'Union européenne. Les pêcheries du Nunavut ont exporté pour plus de 1,5 million de dollars de produits vers les États-Unis en 2003.

Le Nunavut a signé avec le gouvernement fédéral un accord qui lui permettra d'accroître ses activités de développement du commerce international. En vertu de cet accord, le Nunavut a accès aux services du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada pour accroître ses exportations et attirer des investissements. Le Nunavut a également lancé une importante initiative visant à fournir à chaque collectivité un service de transmission à large bande pour pallier l'inconvénient de la distance qui sépare le territoire de ses marchés.

Questions liées à l'accès aux marchés

Les exportations de crevettes du Nunavut à destination de l'Union européenne, soumises à un tarif de la nation la plus favorisée relativement élevé de 20 %, souffrent de la concurrence du Groenland, un compétiteur clé qui bénéficie d'un accès en franchise de droits au marché européen. Par ailleurs, en raison de la taille relativement réduite de l'industrie de la crevette au Nunavut, les modifications

aux exigences d'homologation et d'emballage édictées par l'Union européenne placent les exportations du territoire en position d'infériorité.

La *Marine Mammal Protection Act* (MMPA : Loi sur la protection des mammifères marins), qui interdit les importations de produits du phoque aux États-Unis, limite fortement les exportations de l'un des principaux produits du Nunavut (pour plus de détails au sujet de la MMPA, voir la section sur les États-Unis au chapitre 4).

Les exportations de caribou vers l'Union européenne, autrefois exemptées des restrictions au commerce liées à l'ESB en raison de l'isolement géographique du cheptel et du caractère distinct du produit, sont soumises à un tarif pouvant atteindre 18 %, bien que le taux précis semble dépendre du point d'entrée. Le caribou fait concurrence au renne d'Europe du Nord, qui entre dans l'Union européenne en franchise de droits. De plus, l'évolution des exigences européennes en matière d'homologation et d'emballage font augmenter les coûts, désavantageant les exportations du Nunavut.

L'exportation vers le marché américain est compliquée par le manque de clarté des règles douanières relatives à la classification du gibier, par une réglementation et des exigences complexes en matière de manipulation des aliments et par l'exhaustivité des exigences relatives à la tenue de registres.

LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Aperçu

Les Territoires du Nord-Ouest couvrent près de 1,2 million de kilomètres carrés, une superficie à peu près équivalente à celle de l'Alberta et de la Saskatchewan réunies. Quarante et un mille habitants vivent dans les Territoires du Nord-Ouest, dont 50 % sont des Autochtones. Le territoire est riche en ressources de toutes sortes qui assurent sa prospérité économique.

Le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest fait fond sur ces ressources en favorisant leur développement diversifié et les activités de transformation à valeur ajoutée. Il se concentre sur l'exploitation continue des ressources non renouvelables de la région, ainsi que sur l'entreprise locale, le tourisme et les compétences et capacités de la population, en vue de tirer le meilleur parti des richesses naturelles pour en faire un milieu de vie prospère et sûr pour les années à venir.

Le PIB des Territoires du Nord-Ouest a augmenté d'environ 9 % en 2003, en grande partie grâce à la mise en production de la mine de diamants de Diavik. En 2002, ce PIB était le plus élevé du Canada, soit environ 75 000 dollars par habitant. Les Territoires du Nord-Ouest avaient également le revenu moyen le plus élevé du Canada, soit environ 51 000 \$ par déclaration imposable (pour l'année d'imposition 2000) et, à 71 %, le meilleur taux de participation au marché du travail du pays à la fin de 2003.

Après la forte hausse du PIB en 2003, l'économie devrait, selon toute probabilité, poursuivre sa croissance rapide au cours des prochaines années; on prévoit des taux de 7,4 % en 2004, de 10,4 % en 2005 et de 14,4 % en 2006. Ces projections dépendent du plein rendement de la mine de Diavik, d'un investissement considérable dans la mine de diamants de Snap Lake et de la mise en route des travaux de construction du pipeline et du champ gazier de la vallée du Mackenzie. Les travaux de construction de la mine de Snap Lake devraient débuter en 2005 en vue d'une exploitation à plein rendement en 2007. La construction du pipeline devrait commencer en 2006, et le gaz, couler au début de 2009. Le coût prévu des immobilisations du projet devrait se situer entre 4 et 5 milliards de dollars. Le coût en capital lié au développement des champs gaziers qui alimenteront le pipeline sera comparable à celui du pipeline même. En outre, on s'attend à des coûts de construction de plus de 300 millions de dollars pour le réseau routier. Des études préliminaires ont montré que les Territoires du Nord-Ouest ont un potentiel hydroélectrique supérieur à celui de la baie James ou des chutes Churchill si l'on utilise une technologie « au fil de l'eau » moderne limitant les répercussions environnementales.

L'exploitation minière est la plus grande industrie des Territoires du Nord-Ouest, la valeur de la production de diamants des mines d'Ekati et de Diavik atteignant 1 milliard de dollars en 2003. Ceci représente 12 % de la production mondiale et place les Territoires du Nord-Ouest devant l'Afrique du Sud (11 %) en ce qui a trait à la valeur de sa production. Une troisième mine de diamants, le projet Snap Lake, de la société De Beers, en est à l'étape de l'examen réglementaire. Il s'est développé une industrie secondaire autour du tri et de la fabrication des diamants. En avril 1998, BHP Billiton a convenu de construire une installation de tri et d'expertise à Yellowknife. L'entreprise a ensuite accepté de vendre les diamants bruts aux prix mondiaux à trois fabricants des Territoires du Nord-Ouest en vertu d'une entente avec le gouvernement territorial, afin de promouvoir et de soutenir les activités à

valeur ajoutée dans les Territoires du Nord-Ouest. Lorsqu'elles fonctionneront à plein rendement, les trois installations emploieront environ 90 diamantaires.

Par le passé, l'or était le soutien principal de l'industrie minière des Territoires du Nord-Ouest; son rôle était si important que des barres en or figurent sur le drapeau territorial pour représenter cette ressource naturelle ainsi que l'avenir radieux des territoires. En 2002, les expéditions d'or ont représenté environ 52 millions de dollars.

L'avenir des hydrocarbures dans les Territoires du Nord-Ouest semble prospère, car on s'attend à ce que la demande de produits énergétiques continue d'augmenter en Amérique du Nord. Le bassin sédimentaire de l'Ouest canadien, qui couvre une vaste portion de l'Alberta, s'étend jusque dans les Territoires du Nord-Ouest. C'est l'un des plus riches gisements de pétrole et de gaz naturel dans le monde. En outre, la région du delta du Mackenzie et de la mer de Beaufort recèle 9 billions de pieds cubes de réserves prouvées de gaz naturel, avec des réserves possibles pouvant atteindre 64 billions. Selon une estimation prudente de 4 dollars américains le millier de pieds cubes, le produit de ce projet pourrait se chiffrer à 50 milliards de dollars.

L'industrie du bâtiment a dû trouver des solutions novatrices pour fonctionner dans des conditions « arctiques », mais les entreprises des Territoires du Nord-Ouest exportent maintenant leur savoir-faire en Russie et dans d'autres régions polaires. Dans l'ensemble, l'industrie a contribué à raison de 412 millions de dollars au produit intérieur brut des Territoires du Nord-Ouest en 2002, ce qui en fait la deuxième en importance.

Les Territoires du Nord-Ouest ont de nombreux attraits touristiques, dont quatre parcs nationaux, et ils commencent à percer sur le marché mondial florissant du « tourisme d'aventure », dont la clientèle recherche des aires de nature sauvage, vierges et isolées, en particulier celles qui ont une culture autochtone. La saison touristique s'étend sur la plus grande partie de l'année.

L'économie des Territoires du Nord-Ouest compte aussi comme secteurs une industrie de la fabrication, petite, mais vigoureuse, et des industries encore minuscules pour la pêche commerciale, la chasse commerciale du bœuf musqué et l'agriculture. La récolte des ressources et l'industrie de la fourrure jouent un rôle clé dans l'économie traditionnelle de nombreuses petites localités éloignées.

Commerce international

Les industries de l'exploitation minière et de l'extraction des ressources interviennent encore pour la quasi-totalité des exportations des Territoires du Nord-Ouest, dont les principales sont les diamants, le pétrole, le gaz naturel et l'or. En 2002, les Territoires du Nord-Ouest ont exporté pour 801 millions de dollars de diamants. Les exportations pétrolières pendant la même période se sont chiffrées à 289 millions de dollars, tandis que les expéditions de gaz naturel ont été de 108 millions de dollars. Les exportations d'or, autrefois le fer de lance de l'économie des ressources, n'ont représenté que 52 millions de dollars.

Les Territoires du Nord-Ouest entendent poursuivre leurs efforts pour capter une plus grande proportion des activités de transformation et à valeur ajoutée liées à l'exploitation minière et à l'extraction des ressources, en vue de diversifier leur économie et leur gamme de produits d'exportation.

Questions liées à l'accès aux marchés

Il existe peu d'obstacles à l'accès aux marchés pour les produits que les Territoires du Nord-Ouest souhaitent le plus exporter actuellement, car il s'agit pour la plupart de matières premières à transformer.

LE YUKON

Aperçu

De par sa masse continentale (480 000 kilomètres carrés), le Yukon est le plus petit des territoires du Canada, occupant environ 5 % de la superficie du pays. À peine 30 000 habitants vivent au Yukon, dont 25 % sont des Autochtones; depuis 1997, la population du Yukon a diminué d'environ 10 %.

L'économie locale est petite elle aussi, avec un PIB d'environ 1 milliard de dollars par année. En raison des baisses récentes de l'activité minière, la croissance économique est plutôt stagnante, en chiffres absolus, depuis 1997. Le taux de croissance du PIB du Yukon a été inférieur au taux national pendant cinq des six dernières années. L'économie du territoire s'est accrue de 5,1 %, en chiffres absolus, entre 1997 et 2002, contre 21,7 % pour l'ensemble du Canada. L'emploi total au Yukon a reculé de 3,6 % entre 1997 et 2002.

L'exploitation minière et les minéraux conservent leur importance pour l'économie du territoire, à laquelle ils ont apporté 79 millions de dollars en 2002. Toujours en 2002, l'or a représenté 89 % de la valeur de la production minière du Yukon (à l'exception des puits de pétrole). Cependant, le déclin de l'activité dans le secteur primaire a accentué la dépendance économique du territoire envers les dépenses de l'État pour la période 1997-2002. La contribution du secteur public au PIB s'est élevée à plus de 37 %, soit plus du double du taux national. Le gouvernement emploie maintenant directement plus du tiers de la population active.

Le gouvernement du Yukon, qui reconnaît la nécessité de réorienter l'économie du territoire pour qu'il donne sa pleine mesure, a publié, le 30 janvier 2004 un document stratégique intitulé *New Direction: Building a Sustainable and Competitive Yukon Economy* (www.economicdevelopment.gov.yk.ca/general/ecd_direction.html). L'objectif du gouvernement est de forger une économie viable et concurrentielle, pouvant donner un bon rendement à long terme. Pour cela, le gouvernement mettra l'accent sur l'édification d'une économie capable de soutenir la concurrence régionale, nationale et internationale. Le document définit quelques-unes des initiatives stratégiques que le ministère du Développement économique entend mener en vue de bâtir une économie viable et concurrentielle :

- modifier la réglementation territoriale pour établir un climat propice aux affaires;
- attirer l'investissement extérieur;
- renforcer les capacités pour soutenir la concurrence des marchés mondiaux et exporter des marchandises et des services;
- réaliser une commercialisation énergique des produits et des services du territoire.

En 2007, le Yukon sera l'hôte des Jeux d'hiver du Canada, qui auront lieu à Whitehorse. L'événement devrait apporter 20 millions de dollars au PIB du Yukon en 2007 et procurer jusqu'à 500 années-personnes d'emplois. La construction des installations et la planification des Jeux devrait stimuler l'économie au cours des trois prochaines années, d'ici la tenue de l'événement.

Le tourisme est un secteur florissant de l'économie locale, et il contribue dans une plus grande mesure au PIB que tout autre ordre de gouvernement au Canada. Selon Statistique Canada, le tourisme représentait 4,4 % du PIB du Yukon en 1998 et 6,8 % de l'emploi. Un fort

pourcentage des exploitations touristiques du territoire sont de petites entreprises personnelles dont l'activité est souvent saisonnière. La diversité du secteur fait qu'il est difficile d'en calculer la taille et d'en mesurer pleinement les retombées économiques.

Commerce international

Les chiffres sur le PIB du Yukon indiquent que les exportations de marchandises et de services ont baissé de 42 % entre 1997 et 2002 en raison de la relative stagnation économique des dernières années.

Le tourisme est le plus grand secteur d'exportation du Yukon. Plus de 80 % des visiteurs arrivent entre juin et septembre. On estime à 313 290 le nombre de personnes qui ont visité le Yukon en 2002, une hausse de 11 % par rapport à 2001. Les estimations actuelles portent à croire que des recettes de 164 millions de dollars sont directement liées au tourisme des visiteurs non résidents, une hausse de 22 % (ou de 29 millions de dollars) par rapport aux chiffres de 1998 (135 millions de dollars). Les visiteurs étrangers représenteraient plus de la moitié des dépenses liées au tourisme dans le territoire.

Par le passé, le Yukon exportait principalement du plomb et du concentré de zinc. Ces exportations représentaient chaque année 99 % de la valeur de ses exportations internationales de marchandises. Depuis la fermeture de la mine en 1998, cependant, leur valeur a chuté considérablement. En 2002, elle s'est chiffrée à 4 millions de dollars, en baisse de 98 % par rapport à 1996 (185 millions).

Les principales marchandises exportées à l'étranger en 2002 étaient les armatures en bois, les maisons de rondins préfabriquées et les fenêtres à dormant de vinyle.

Les États-Unis sont le plus grand partenaire commercial du Yukon, dont ils reçoivent plus de 90 % des exportations internationales du territoire. Aux États-Unis, les exportations du Yukon sont principalement destinées à l'État de l'Alaska, qui a importé 2,7 millions de dollars de marchandises du Yukon en 2002.

Questions liées à l'accès aux marchés

Il existe peu d'obstacles à l'accès aux marchés pour les produits que le Yukon souhaite le plus exporter actuellement. Néanmoins, étant donné l'envergure du commerce avec les États-Unis et l'importance de conserver un accès au marché américain, il faut que la gestion des relations commerciales avec notre voisin du Sud soit efficace si

l'on veut assurer des échanges bilatéraux ordonnés entre le Canada et les États-Unis et minimiser les possibilités de litiges. Les gouvernements du Yukon et de l'Alaska étudient les possibilités d'améliorer leur commerce et leur tourisme transfrontaliers.

HISTOIRES DE RÉUSSITE DES TERRITOIRES NORDIQUES

Pangnirtung Fisheries Ltd.

www.ndcorp.nu.ca/meat_fish/pangnirtung.htm

Pangnirtung Fisheries est devenu un exportateur et un employeur de première importance dans la région de Pangnirtung (Baffin). L'entreprise possède une usine de transformation de l'omble chevalier et du turbot (également appelé flétan du Groenland). Elle a également conclu des ententes stratégiques avec des navires de pêche européens, dont elle traite une partie des poissons pêchés dans les eaux du Nunavut. Au cours d'une année type, Pangnirtung Fisheries exporte pour plus de 1,2 million de dollars de marchandises vers les États-Unis.

Kivalliq Arctic Foods Ltd.

www.ndcorp.nu.ca/meat_fish/kivalliq.htm

Kivalliq Arctic Foods Ltd. est une entreprise de transformation de la viande de caribou et de l'omble chevalier. Elle obtient sa viande de bêtes qui n'ont jamais été élevées en troupeaux ni en cloisons. Cette viande naturelle et biologique est très prisée par les clients, et les exportations sur le marché européen ont augmenté depuis que l'usine de transformation de l'entreprise a obtenu la certification de l'Union européenne en 2001. L'an dernier, l'entreprise a transformé plus de 113 000 kilogrammes de viande de caribou. Kivalliq Arctic Foods s'est développée et a prospéré grâce à l'exportation; en 2002, elle a reçu le Prix du rayonnement international de l'Association d'affaires des Premiers peuples.

Unaalik Aviation Inc.

www.inuit.paii.ca/unaalik-aviation.htm

Unaalik Aviation est entrée dans l'espace aérien au printemps 2002 aux termes d'un accord de 10 ans pour exploiter un service aérien régulier entre Iqaluit et Kimmirut, au Nunavut. L'entreprise exploite également des avions nolisés à destination du Groenland et de l'Antarctique. Sur ses vols nolisés, elle utilise, durant la

basse saison hivernale au Canada, des aéronefs Twin Otters particulièrement bien adaptés aux terrains difficiles, tout en desservant le créneau en pleine croissance du tourisme d'aventure. La jeune entreprise, qui vole déjà vers le pôle Sud, espère pouvoir offrir un service vers le pôle Nord qui passerait par Longyearbyen, en Norvège.

BHP Billiton Diamonds Inc.

<http://ekati.bhpbilliton.com>

La Ekati Diamond Mine^{MC}, exploitée par BHP Billiton, a été mise en production en octobre 1998. Le projet y exploitera huit cheminées de kimberlite sur une période de 20 ans. Depuis janvier 2003, le projet a récupéré 14,05 millions de carats. De nombreux gros diamants ont été extraits, dont un bort de 182 carats. La mine emploie actuellement plus de 750 personnes. Les nordistes représentent 78 % de l'effectif, et 38 % des employés nordistes sont Autochtones. La production est estimée entre 4 à 5 millions de carats par année, avec une valeur moyenne de plus de 140 dollars le carat; l'entreprise réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 700 millions de dollars. On s'attend à ce que la mine produise un jour à peu près 4 % des diamants du monde entier, en volume et 6 % en valeur.

Diavik Diamond Mine

www.diavik.ca

La construction de la mine de diamants de Diavik, projet de 1,3 milliard de dollars, a été achevée au début de 2003, et les premiers diamants extraits ont été expédiés aux partenaires de la coentreprise à la fin de janvier. Lorsqu'elle sera exploitée à plein rendement, la mine produira plus de 6 millions de carats par année. Sa durée de vie utile est estimée à 20 ans. La production proviendra de quatre corps minéralisés sous-marins, appelés « cheminées de kimberlite », découverts à proximité d'une île de 20 kilomètres carrés située dans le lac de Gras, à environ 300 kilomètres au nord-est de Yellowknife, dans les Territoires du Nord-Ouest. Au début de 2002, les réserves de Diavik s'élevaient à 27,1 millions de tonnes d'une gradation moyenne estimative de 3,9 carats par tonne (dilués). Le projet a des réserves totales d'environ 107 millions de carats, d'une valeur moyenne de 87 dollars le carat (selon l'expertise de 2000).

Arctic Wild Harvest

www.arcticaharvest.com

Modèle d'utilisation du commerce électronique, Arctic Wild Harvest est la preuve qu'une petite entreprise peut être concurrentielle sur le marché mondial, quel que soit son emplacement. L'entreprise propose une foule de produits alimentaires gastronomiques et naturels que l'on trouve uniquement dans le Nord, comme la viande de caribou séchée, l'omble chevalier fumé, les champignons sauvages séchés, les fleurs sauvages confites, les tisanes ou le pâté de bœuf musqué et beaucoup d'autres choses encore. La matière première provient de tout l'Arctique, du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest, du Nunavut et du Labrador, mais les produits sont confectionnés ou fabriqués localement avant d'être expédiés dans le reste du monde.

Air North

www.flyairnorth.com

Air North offre un accès par voie aérienne aux voyageurs locaux du Yukon et au secteur touristique florissant du territoire. Depuis sa fondation en 1977, Air North a eu une croissance soutenue, calculée et adaptée aux besoins de sa clientèle. Après avoir exploité un service de vols nolisés à l'intention des pourvoyeurs et des camps miniers, Air North s'est développée pendant les années 1980 pour devenir un transporteur régional desservant les localités du Yukon et certaines destinations en Alaska. L'entreprise poursuit sa croissance et offre maintenant un service par Boeing 737 vers les principales portes d'entrée du sud du Canada, dont Vancouver, Edmonton et Calgary. Sa croissance a été favorisée par un partenariat avec la Première nation des Gwitchin Vuntut d'Old Crow. En 2002, la participation de la Vuntut Development Corporation dans Air North est passée à 48,8 %, ce qui a permis à la ligne aérienne de devenir un transporteur régional doté d'une flotte d'avions à réaction. Les Premières nations du Yukon constituent une force économique émergente, et Air North est fière d'être un porte-étendard pour ce type de partenariat. Toujours en 2002, l'entreprise a pris part à une mission d'Équipe Canada en Allemagne et en Russie pour alimenter ses relations d'affaires avec ces deux pays et créer des débouchés à l'étranger.

ENGAGEMENT DES CITOYENS ET SENSIBILISATION À LA POLITIQUE COMMERCIALE

L'ouverture et la transparence sont des préalables absolus à l'établissement d'un dialogue éclairé entre les Canadiens et leur gouvernement. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international administre un large éventail de mécanismes consultatifs, permanents et ponctuels, pour que les points de vue, les priorités et les intérêts de tous les citoyens canadiens, de tous les niveaux de gouvernement, de l'industrie nationale dans son ensemble, des organisations non gouvernementales et des groupes de défense de l'intérêt public entrent en ligne de compte dans l'élaboration du programme de politique commerciale du Canada.

Les parlementaires participent activement à ces consultations fondamentales. En sensibilisant le grand public, en favorisant la compréhension par tous des questions de commerce international et en encourageant la participation des citoyens aux consultations publiques, les parlementaires jouent un rôle déterminant dans l'élaboration de stratégies et de politiques commerciales qui reflètent les priorités et les intérêts des Canadiens. Le travail des comités parlementaires est crucial, parce qu'il permet aux parlementaires non seulement de parfaire leurs connaissances et leur compréhension de la stratégie commerciale du Canada, mais également de participer à l'élaboration et à l'amélioration de cette stratégie. Les réactions du gouvernement à bon nombre de ces rapports, de même que les témoignages et les mémoires présentés par des ministres et des hauts fonctionnaires dans le cadre des audiences parlementaires sont, pour le gouvernement du Canada, l'occasion de tenir ses citoyens et ses parlementaires parfaitement au courant de l'orientation stratégique et politique du Canada en matière de commerce.

Au moyen de divers mécanismes, le gouvernement du Canada entretient des liens étroits avec les provinces et les territoires dans le domaine de la politique commerciale internationale. Des représentants gouvernementaux participent chaque trimestre au Comité fédéral-provincial-territorial sur le commerce (C-commerce) pour examiner le programme commercial dans son ensemble et les nouvelles questions de politique commerciale, et pour discuter de la formulation de la position et la stratégie de négociation du Canada. Outre ces réunions régulières, le ministre et le sous-ministre du commerce international rencontrent environ une fois par année avec leurs homologues provinciaux et territoriaux pour approfondir les liens de coopération qui unissent l'administration fédérale et les provinces et territoires sur la politique liée au

commerce et à l'investissement, pour faire le point sur les développements commerciaux récents et pour débattre des orientations, des priorités et des stratégies de politique commerciale du pays. Avec l'appui des provinces et des territoires, le Ministère a mis sur pied un groupe de travail mixte chargé d'étudier les principaux intérêts des municipalités et des communautés en matière de commerce international. Les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE) sont un autre mécanisme permettant d'obtenir des conseils sur les questions de politique commerciale propres à tel ou tel secteur, dans le cadre d'un échange ouvert d'idées et d'information.

Le gouvernement aborde également les questions d'intérêt pour un large éventail de Canadiens par des consultations multisectorielles, des séances d'information sectorielle et des tables rondes. Les rapports de bon nombre de ces séances peuvent être consultés sur le site Web du Ministère consacré aux négociations et aux accords commerciaux (www.accordscommerciaux.gc.ca). Voici quelques exemples de séances d'information et de consultation qui ont eu lieu l'année dernière :

- En février 2003, une séance de consultations multisectorielles sur la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) à porté sur quatre questions : l'investissement, les services, les économies de petite taille et le développement, et la ZLEA et le processus du Sommet des Amériques.
- En mai 2003, une séance de consultations multisectorielles a porté sur l'examen du fonctionnement et de l'application du chapitre 11 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). L'activité de consultations a eu lieu à la demande du Groupe d'experts en investissement de l'ALENA (chapitre 11), composé de représentants des gouvernements canadien, américain et mexicain.
- En juillet 2003, une séance de consultations multisectorielles a eu lieu en marge de la Rencontre mini-ministérielle informelle de Montréal, organisée par Pierre Pettigrew, ministre canadien du Commerce international. Au cours de cette rencontre, les représentants de la société civile ont pu discuter avec le ministre Pettigrew et le directeur général de l'OMC, M. Supachai Panitchpakdi.
- En septembre 2003, quelque 250 Canadiens : ministres, hauts fonctionnaires, représentants du gouvernement, parlementaires, représentants d'organisations non gouvernementales, d'associations

de gens d'affaires, de syndicats, etc., ont pu participer à la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Cancun, au Mexique.

- En octobre 2003, la table ronde multilatérale sur l'ALENA a permis à 51 représentants du monde des affaires, d'organisations non gouvernementales, d'établissements d'enseignement et d'associations d'échanger des opinions sur l'ALENA, ses retombées au bout de 10 ans d'existence et son expansion future possible. Le ministre Pettigrew, le représentant adjoint au commerce des États-Unis, M. Peter Allgeier, et le sous-secrétaire mexicaine au commerce international, Angel Villalobos ont rejoint cette table ronde à la fin de la journée pour entendre de la bouche des participants les recommandations qu'ils avaient à transmettre et qui étaient susceptibles d'être prises en compte dans la poursuite des travaux trilatéraux entrepris dans le cadre de l'ALENA.
- En novembre 2003, la délégation canadienne qui s'est rendue à Miami pour la rencontre ministérielle sur la ZLEA a accueilli dans ses rangs des parlementaires et des représentants des provinces. Les Canadiens qui en ont manifesté l'intérêt ont été informés sur place et par téléconférence du déroulement de cette rencontre. Par ailleurs, le ministre canadien du Commerce international a rencontré des parlementaires et des représentants d'associations d'affaires et de la société civile de l'hémisphère afin d'échanger des points de vue sur les négociations relatives à la ZLEA.

En outre, le gouvernement encourage les Canadiens à participer aux conférences internationales annuelles et aux initiatives consultatives liées au commerce, telles que le symposium public de l'OMC, le forum de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Comité des échanges de l'OCDE, le Groupe de travail conjoint de l'OCDE sur les échanges et l'environnement et les réunions thématiques de la ZLEA.

Le gouvernement participe activement aux initiatives nationales, régionales et internationales qui visent à mieux comprendre les retombées des échanges commerciaux qui sont différentes pour les femmes et pour les hommes, à chercher les moyens de réduire ces différences et à concevoir des approches pour encourager la promotion de l'égalité entre les sexes. Par sa participation, le Canada a apporté, en juin 2003, son soutien à la première séance jamais organisée dans un symposium de l'OMC sur l'égalité des sexes et le commerce international. Le Canada a également participé à la séance intitulée « L'égalité entre

les sexes, le commerce et le développement » qui s'est déroulée dans le cadre de la conférence ministérielle de l'OMC, à Cancun, en septembre 2003. Ces deux événements ont permis d'attirer l'attention de l'OMC et du système commercial multilatéral dans son ensemble sur l'apport considérable des femmes au commerce international et de mettre en valeur les écarts qui existent entre les effets sur les hommes et sur les femmes de la libéralisation des échanges.

Pour que les Canadiens soient bien renseignés sur les questions liées au commerce et les événements se déroulent à l'étranger, le gouvernement offre des séances d'information par le biais de téléconférences, des diffusions audio et vidéo sur le web, etc. Les citoyens sont également invités à se rendre sur le site Web du Ministère consacré aux négociations et aux accords commerciaux (www.accords.commerciaux.gc.ca), qui contient toute une section réservée aux consultations (« On vous écoute »), où ils peuvent faire part de leurs observations sur le programme de politique commerciale du Canada et se renseigner sur les différentes initiatives de consultation lancées par le gouvernement.

SI VOUS FAITES DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER, FAITES-NOUS PART DE VOS OBSERVATIONS...

Nous accueillons avec un intérêt particulier les observations directes des exportateurs et des investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se heurtent sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et les autres organisations intéressées à communiquer au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international les renseignements particuliers dont elles disposent au sujet des barrières tarifaires ou non tarifaires et des irritants commerciaux de toutes sortes. Nous invitons les gens d'affaires à signaler les divers problèmes au service suivant (tous les renseignements communiqués sont strictement confidentiels) :

1 « Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Télé. : (613) 992-6002
Courriel : consultations@dfait-maeci.gc.ca

De plus, le Ministère consulte régulièrement les Canadiens sur des questions de développement du commerce international par des moyens très variés. Par exemple, le Service des délégués commerciaux rencontre périodiquement des représentants d'associations professionnelles et industrielles à l'échelle nationale, régionale et sectorielle, ainsi que des représentants des provinces et des territoires, pour connaître leurs opinions sur la manière d'améliorer la prestation de ses programmes et services. Nombre d'initiatives du Ministère en matière de promotion du commerce sont entreprises conjointement avec des associations industrielles et professionnelles. Nous encourageons les gens d'affaires à rester en communication avec le Ministère pour ce qui a trait aux questions d'accès aux marchés, entre autres, par le biais de ses sites Web (www.dfait-maeci.gc.ca/tradel/menu-fr.asp ou www.exportsource.ca). Ils y trouveront des renseignements supplémentaires sur plusieurs des points abordés dans le présent document.

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Tant le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux administrent des programmes qui encouragent les entreprises à étendre leurs activités au-delà des frontières du Canada. Au sein du gouvernement fédéral, 20 ministères et organismes ont regroupé leurs activités de promotion du commerce international sous la bannière d'Équipe Canada inc. Les membres d'Équipe Canada inc collaborent pour fournir aux entreprises canadiennes des renseignements commerciaux à l'échelle internationale, des renseignements sur l'accès aux marchés et des conseils en matière de marketing par le biais d'un guichet unique accessible sur le site Web (www.exportsource.ca) ou par téléphone au : 1 888 811-1119.

Un autre réseau, dirigé par Partenaires pour l'investissement au Canada, aide les entreprises, les associations commerciales ainsi que les organismes de développement régional et municipal qui cherchent à attirer de nouveaux investisseurs. Le Canada propose aux investisseurs une source de main-d'œuvre hautement qualifiée, une économie productive et dynamique, un marché intérieur concurrentiel et une facilité d'accès aux principaux marchés internationaux, notamment aux États-Unis. Vous pouvez communiquer avec Partenaires pour l'investissement au Canada à l'adresse Web suivante : www.investiraucanada.gc.ca.

Le Service des délégués commerciaux, qui a des agents dans 140 ambassades et consulats canadiens dans le monde entier, constitue l'antenne internationale de ces deux réseaux. Il connaît les règlements, les enjeux politiques et les obstacles auxquels les entreprises canadiennes exportant des biens et des services ou réalisant des investissements directs sur un marché étranger sont susceptibles d'être confrontées. Les bureaux commerciaux sont un point de contact direct pour les gens d'affaires canadiens sur les marchés étrangers. Des agents sont formés pour aider les sociétés à faire des affaires à l'étranger et résoudre des questions de politique commerciale qui exercent une incidence négative sur les activités commerciales. Ce réseau de promotion du commerce international représente l'une des principales sources d'information sur les initiatives canadiennes en matière de politique commerciale qui visent à élargir l'accès des sociétés canadiennes aux marchés internationaux.

Le Secteur de la promotion du commerce international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est le pendant intérieur du Service des délégués commerciaux. Ce secteur publie des renseignements généraux sur presque tous les pays du monde, des rapports spécialisés sur les secteurs industriels de la plupart des marchés étrangers et des renseignements opportuns sur des débouchés potentiels par le biais du Centre des occasions d'affaires internationales. Le site Web du Service des délégués commerciaux (www.infoexport.gc.ca) fournit des liens vers le Secteur de la promotion du commerce international et vers ses bureaux commerciaux à l'étranger. Ce site est également une passerelle vers un nouveau service d'abonnement, le Délégué commercial virtuel, qui offre un accès électronique personnalisé à la gamme complète des services ainsi qu'un lien direct pour joindre les délégués commerciaux sur le terrain.

Plusieurs membres d'Équipe Canada inc offrent une aide directe aux entreprises canadiennes à la recherche d'un financement ou d'un moyen de surmonter les contraintes administratives ou les difficultés liées au manque de crédibilité qui touchent particulièrement les nouveaux exportateurs ou les exportateurs de petite taille. Exportation et développement Canada (www.edc.ca) propose des assurances contre l'insolvabilité et des assurances-risques politiques, ainsi qu'un financement direct. La Corporation commerciale canadienne (www.ccc.ca) facilite l'accès aux marchés difficiles où les contacts de gouvernement à gouvernement sont utiles. La Banque de développement

INTRODUCTION

du Canada (www.bdc.ca) propose des programmes d'aide financière aux petites et moyennes entreprises.

Tous ces services ont les capacités requises pour informer les entreprises canadiennes de leurs droits en vertu des règles internationales de protection du commerce et de l'investissement, et permettent de détecter les problèmes d'ordre politique qui limitent la liberté des entreprises canadiennes à étendre leurs activités. Le réseau international des ambassades et consulats évalue la manière dont les autres gouvernements appliquent les disciplines auxquelles ils ont accepté de se soumettre et conseille le Secteur de la politique commerciale, économique et environnementale du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les nouveaux enjeux. Chaque ministère met son expertise particulière au service du réseau en fournissant des services aux clients et des conseils d'orientation stratégique au gouvernement.

Équipe Canada inc réunit les ministères et organismes suivants :

Affaires étrangères et Commerce international Canada

Affaires indiennes et du Nord Canada

Agence canadienne de développement international

Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec

Agence de promotion économique du Canada atlantique

Agence des services frontaliers du Canada

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Banque de développement du Canada

Conseil national de recherches Canada

Corporation commerciale canadienne

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Environnement Canada

Exportation et développement Canada

Industrie Canada

Patrimoine canadien

Pêches et Océans Canada

Ressources naturelles Canada

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Statistique Canada

Transports Canada

LE CANADA ET L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Le commerce est l'un des principaux moteurs de l'économie canadienne. L'ouverture des marchés mondiaux dans un contexte commercial stable, prévisible et transparent est déterminante pour notre croissance tant actuelle que future et pour notre prospérité. L'ouverture de nouveaux marchés profite aux producteurs, aux fabricants, aux fournisseurs de services et aux exportateurs canadiens dans tous les domaines. En effet, l'augmentation des échanges accroît la productivité et améliore l'accès aux technologies, aux intrants et aux sources d'investissement. Par ailleurs, pour les Canadiens, elle stimule l'emploi, engendre une hausse des revenus, diversifie les choix de produits et services et réduit les prix à la consommation.

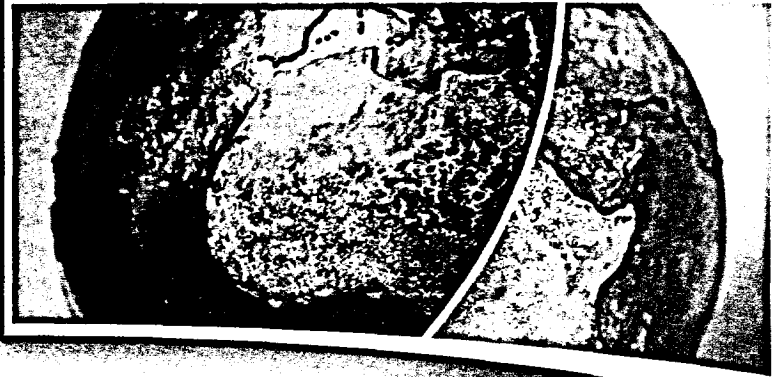
L'adhésion du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) nous permet en partie d'accéder à ces bienfaits. L'OMC est un élément fondamental de la politique commerciale canadienne et elle régit nos relations commerciales avec l'Union européenne, le Japon, d'autres pays industrialisés et une foule de marchés émergents de par le monde. L'OMC sous-tend également la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis, notre principal partenaire commercial.

Le système des accords de l'OMC est la pierre angulaire du système de commerce multilatéral. Négociés et signés par les États membres de l'Organisation, ces accords sont ratifiés par leurs représentants élus. L'OMC constitue une tribune où les États membres peuvent négocier leurs droits et responsabilités liés au commerce et l'accès aux marchés, surveiller la mise en œuvre des obligations et des engagements contractés en vertu de divers accords, et examiner les politiques et les pratiques commerciales de chacun des États membres. L'OMC a également mis en place un mécanisme de règlement des différends entre membres, où les litiges commerciaux sont réglés en vertu de règles convenues et non en fonction du poids politique ou de la puissance économique.

Le cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha et les objectifs du Canada

En novembre 2001, les ministres du Commerce des États membres de l'OMC ont lancé un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales, connu sous le nom de Programme de Doha pour le développement, portant sur une large gamme de questions. Les sept

2 Améliorer l'efficacité des règles internationales : l'organisation mondiale du commerce



domaines de négociations suivants étaient inscrits au programme de travail : réforme du commerce des produits agricoles; accès aux marchés pour les produits non agricoles; services; règles commerciales (subventions, antidumping et droits compensateurs); système multilatéral d'enregistrement des vins et spiritueux; règlement des différends ainsi que certains aspects liés au commerce et à l'environnement. Les ministres ont convenu de mener ces négociations à bien d'ici le 1^{er} janvier 2005.

L'agriculture, l'accès aux marchés et le développement sont au cœur des principaux objectifs du Canada pour ce cycle de négociations. Le Canada est favorable à une vaste réforme du commerce agricole : élimination de toutes les subventions à l'exportation, réduction considérable du soutien intérieur ayant un effet de distorsion sur les échanges, amélioration de l'accès aux marchés de tous les produits agricoles et alimentaires. Le Canada recherche également une amélioration de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et les services, une meilleure clarté et une amélioration des règles touchant aux dispositions des recours commerciaux et aux disciplines en matière de subventions. L'issue favorable de ces

négociations permettrait d'atteindre ces objectifs et aiderait les pays en développement à mieux intégrer l'économie mondiale et à tirer parti d'une croissance économique plus soutenue.

Dans les autres domaines, le Canada souhaite conclure des négociations sur l'adoption d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques qui serait volontaire, efficace, simple, susceptible d'être mis en place à faible coût, limité aux vins et spiritueux, et que tous les membres de l'OMC pourraient mettre en œuvre sans trop de peine s'ils le souhaitent. En matière de règlement des différends, le Canada est favorable à une plus grande transparence des procédures de règlement des différends, à la protection de l'information confidentielle et au système de liste de groupes spéciaux. Le Canada souhaite également que les membres de l'OMC parviennent à un accord sur un certain nombre d'autres questions, notamment le déroulement des procédures de mise en conformité, le renvoi des questions en litige de l'Organe d'appel à des groupes spéciaux et l'élargissement des droits des membres qui agissent à titre de tierce partie dans le règlement des différends.

Au chapitre du commerce et de l'environnement, le Canada souhaite que les États membres parviennent rapidement à un accord sur la définition des biens environnementaux de façon à ce que l'élimination des droits de douane sur ces biens puisse être discutée à l'occasion des négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles. Quant au système d'observation des négociations, le Canada se prononce pour l'abandon du système actuel d'invitations lancées au cas par cas et pour la création d'un groupe cadre officiel formé des secrétariats des accords environnementaux multilatéraux et d'autres organisations internationales pertinentes. Le Canada souhaite également que le Comité du commerce et de l'environnement de l'OMC se penche sur les questions de l'étiquetage volontaire à des fins environnementales.

La prise en compte des besoins des pays en développement et la promotion du développement durable dans le cadre de ces négociations sont au centre des objectifs du Canada pour le Programme de Doha pour le développement. Par conséquent, nous appuyons le principe du traitement spécial et différencié efficace. Nous sommes également favorables à la prestation d'aide technique et au renforcement des compétences commerciales, à l'amélioration de la cohérence des institutions et des politiques de l'OMC, de la Banque mondiale, du Fonds

monétaire international et d'autres institutions d'envergure internationale, afin que les pays en développement gèrent efficacement leur transition et deviennent des acteurs à part entière de l'économie mondiale.

Dans l'exercice de sa politique commerciale, le gouvernement du Canada poursuivra son programme de sensibilisation et de consultations afin que les Canadiens saisissent bien et appuient les enjeux des négociations de l'OMC, et que les objectifs et priorités de ces négociations reflètent leurs valeurs et leurs objectifs. Dans cet esprit, le gouvernement fournit de l'information sur les questions de politique commerciale et invite les Canadiens à lui faire part de leurs observations sur leurs priorités et objectifs de négociations par l'intermédiaire de son site Web Négociations et accords commerciaux (www.dfait-maeci.gc.ca/tma-nac).

La Conférence ministérielle de Cancun et l'état des négociations

Au mois de septembre 2003, les 146 membres de l'OMC se sont réunis à Cancun pour effectuer un examen de mi-parcours du Programme de Doha pour le développement et pour arrêter des décisions visant à faire avancer les négociations.

Les ministres ont signé l'accord du mois d'août sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce et à la santé publique qui permet l'expédition de médicaments génériques à faible coût aux pays pauvres afin de s'attaquer aux problèmes de santé publique. Ils ont également salué l'accession de deux nouveaux membres, le Cambodge et le Népal, premiers des pays les moins développés à rejoindre les rangs de l'OMC depuis sa création en 1995.

Toutefois, en dépit des progrès réalisés dans certains domaines de négociations, l'ambiance de la Conférence ne s'est pas prêtée à l'atteinte d'un consensus. Ce sont les écarts considérables dans le niveau d'ambition recherché par différents membres qui expliquent le mieux la mésentente de Cancun. D'autres facteurs expliquent l'incapacité des membres à convenir de l'orientation à donner au cycle de négociations : les divergences d'opinion sur la réforme du commerce agricole, les divisions sur l'élaboration de nouvelles règles sur les « questions de Singapour » (investissement, concurrence, facilitation des échanges et transparence des marchés publics), l'accueil tiède qu'a reçu l'initiative sur le coton et l'incertitude entourant

l'ambition et la souplesse qui accompagneraient les modalités des négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles.

Même si les membres n'ont pas réussi à s'entendre à Cancun sur les questions de Singapour, le Canada reste persuadé qu'on gagnerait à développer des règles multilatérales sur ces quatre questions (voir les sections séparées du présent chapitre).

Les membres de l'OMC à Genève font en sorte de relancer le processus de négociations. Le défi consiste à s'appuyer sur les progrès que les membres ont réalisés à Cancun pour redynamiser le processus, de façon à ce que les négociations s'orientent vers une issue ambitieuse et conforme aux objectifs fixés à Doha.

Le 6 novembre 2003, le gouvernement du Canada a présenté un projet de loi permettant la fabrication et l'exportation de produits pharmaceutiques à moindre coût pour répondre aux problèmes de santé publique qui touchent de nombreux pays en développement et moins développés. Cette initiative fera du Canada le premier membre de l'OMC à mettre en œuvre la décision de l'OMC sur l'accès aux médicaments.

Conclusion

Le Programme de Doha pour le développement porte sur l'ouverture de perspectives de croissance et de prospérité. Le commerce n'est pas, à lui tout seul, un remède universel à tous les maux. Toutefois, les perspectives intérieures de croissance et de prospérité à long terme de tous les pays dépendent de l'aptitude de chacun à profiter des marchés étrangers et à ouvrir les siens. Ces perspectives sont facilitées par l'élaboration de règles commerciales qui confèrent plus de prévisibilité et de stabilité au système d'échanges commerciaux. Le Canada demeure résolument engagé en faveur de la libéralisation des échanges et de l'atteinte d'un résultat qui profitera à tous les membres.

Le Canada va poursuivre ses efforts pour prôner la mise en place d'un système commercial international prévisible et stable, notamment par des initiatives commerciales régionales et bilatérales qui renforcent les efforts multilatéraux fournis au niveau de l'OMC. L'OMC reste la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada et le meilleur mécanisme de libéralisation des échanges dont nous disposons. Nous attendons des autres membres de l'OMC qu'ils fassent preuve du même engagement. Seule la libéralisation du commerce multilatéral peut garantir un système équitable pour tous.

Améliorer l'accès aux marchés des produits

ACCÈS AUX MARCHÉS POUR LES PRODUITS NON AGRICOLES

Dans le cadre du Programme de Doha pour le développement de l'OMC, les participants au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés des produits non agricoles ont reçu le vaste mandat d'œuvrer en vue de parvenir à un accord visant « à réduire, ou selon qu'il sera approprié, à éliminer les droits de douane [...] en particulier pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement. » Par produits non agricoles, on entend toute la gamme de produits industriels, y compris les produits de la pêche et de la sylviculture. En 2003, plus de 90 % des exportations mondiales de marchandises étaient des produits non agricoles.

Au cours de la deuxième année de négociations de ce groupe, le Canada a cherché à faire adopter un accord visant à réduire et à consolider les tarifs appliqués non encore consolidés, à réduire les taux consolidés élevés et à les reconsolider à des taux moins élevés, et à étendre l'ampleur du commerce en franchise. Nous avons également continué à préconiser l'élimination des tarifs peu élevés et l'optimisation de l'utilisation de taux *ad valorem* (pourcentage).

Le travail du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés des produits non agricoles reste axé sur les modalités (c.-à-d. les méthodes menant à la libéralisation des échanges). Les modalités envisageables comprennent une approche fondée sur une formule, où les tarifs douaniers seraient réduits selon une formule mathématique; une approche fondée sur le secteur, où les tarifs douaniers sur les biens de certains secteurs seraient éliminés ou harmonisés; et une approche fondée sur l'offre et la demande, où des négociations bilatérales auraient lieu pour des numéros tarifaires ou des groupes de produits spécifiques. La plupart des membres, dont le Canada, semblent plutôt partisans de l'adoption d'une approche fondée sur une formule comme principale approche de la réduction des tarifs douaniers, complétée par d'autres modalités.

Outre les réductions des tarifs douaniers selon une formule convenue, le Canada défend avec vigueur les accords sectoriels et a proposé de négocier de nouveaux accords sur l'élimination des tarifs douaniers pour les biens environnementaux, les produits chimiques, les produits sylvicoles, les poissons et produits du poisson, les engrais, l'équipement lié à la production d'énergie et les métaux non ferreux.

Les travaux du Groupe de négociation portent également sur la réduction ou l'élimination des barrières non tarifaires qui restreignent excessivement les échanges. À ce sujet, le Canada a fait savoir que les gouvernements, tout en réglementant les échanges dans l'intérêt public, doivent se réserver le droit d'appliquer des mesures visant à leur permettre d'atteindre des objectifs légitimes, mais de la façon la moins restrictive possible. Il semble que l'on s'entende peu à peu sur le fait que le Groupe de négociation ne doit, et c'est aussi l'avis du Canada, étudier que les barrières non tarifaires non visées par des règles et accords déjà en vigueur et qui ne sont pas déjà examinées par d'autres groupes de négociation.

Le Canada considère que la participation pleine et entière des pays en développement à ces négociations est essentielle pour que le Programme de Doha pour le développement soit une réussite. L'expérience a montré que la libéralisation des tarifs douaniers stimule l'activité commerciale et l'investissement, et contribue ainsi de façon considérable au développement économique. Cela dit, il faut accorder une attention particulière aux besoins et aux priorités des pays en développement. Le Canada est d'avis que ces pays (particulièrement les moins avancés d'entre eux) devraient bénéficier d'un certain degré de souplesse dans la mise en vigueur de leurs engagements.

L'échéance du 31 mai 2003 pour parvenir à un accord sur les modalités de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles n'a pas été respectée. Ceci est largement dû aux différences d'ambition sur les objectifs visés par chaque membre et sur le type de souplesse à accorder aux pays en développement. Ces mêmes divergences ont refait surface à la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Cancun. Les membres de l'OMC n'ont pas réussi à trouver un terrain d'entente sur la question de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et dans d'autres groupes de négociation. Toutefois, le Canada et de nombreux autres membres de l'Organisation restent résolus à faire progresser la libéralisation des échanges dans ce domaine et à atteindre un résultat final profitable à tous.

Le Canada a organisé des consultations publiques sur la question de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles à l'été et au début de l'automne de 2002. Depuis, divers groupes et particuliers intéressés ont fait part de leur position. Les gouvernements provinciaux et territoriaux sont également régulièrement consultés. Au fur et à mesure que les négociations évolueront, les opinions exprimées par les provinces, l'industrie, les organisations non gouvernementales et le grand public continueront d'être accueillies avec grand intérêt et d'entrer en ligne de compte dans l'élaboration de la position canadienne dans ces négociations.

AGRICULTURE

Les agriculteurs et les entreprises de transformation du Canada œuvrent sur un marché d'envergure mondiale. En 2003, ils ont exporté des produits agroalimentaires pour un montant de 24.3 milliards de dollars et en ont importés pour une valeur de 20.6 milliards de dollars. Le Canada est le troisième exportateur de produits agroalimentaires au monde après les États-Unis et la Communauté européenne, et en est le cinquième importateur. Vu la part de marché qu'occupent les produits agroalimentaires canadiens sur le marché mondial, les Canadiens ont tout intérêt à ce que les règles commerciales internationales qui régissent le commerce de produits agricoles soient justes. Le gouvernement du Canada met tout en œuvre pour veiller à ce que les producteurs et les entreprises de transformation aient accès aux marchés étrangers et ne soient pas désavantagés par les niveaux élevés de subventions en vigueur dans d'autres pays. Par conséquent, le présent cycle de négociations de l'OMC sur l'agriculture revêt une importance très particulière pour le secteur agroalimentaire canadien.

Le Canada a annoncé sa position initiale pour les négociations de l'OMC sur l'agriculture au mois d'août 1999 à l'issue de vastes consultations menées auprès des provinces et des diverses parties intéressées du secteur agricole et agroalimentaire canadien. Notre principal objectif est d'uniformiser les règles du jeu à l'échelle internationale. Nous désirons :

- l'élimination de toutes les subventions à l'exportation, le plus rapidement possible;
- l'élimination ou la réduction substantielle des mesures de soutien nationales qui ont un effet de distorsion sur les échanges;

- des améliorations concrètes et substantielles de l'accès aux marchés pour tous les produits agricoles et alimentaires.

La position canadienne est la suivante : les décisions sur la production et la commercialisation des produits canadiens continueront d'être prises au Canada. Pour connaître la position du Canada dans ces négociations, consultez le site Web d'Agriculture et Agroalimentaire Canada sur les politiques commerciales agroalimentaires : www.agr.gc.ca/itpd-dpcil/indexf.html.

Au cours de la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Doha, en novembre 2001, les membres de l'OMC ont convenu de lancer un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales à grande échelle et d'y intégrer les négociations sur l'agriculture et les services, en cours depuis 2000. La Déclaration ministérielle de Doha contenait un programme et un calendrier ambitieux pour les négociations sur l'agriculture. L'une des dates butoirs de ce calendrier était l'entente sur les modalités des négociations sur l'agriculture au 31 mars 2003. Dans ce contexte, on entend par *modalités* les projets d'engagements globaux des membres de l'OMC pour la réduction des pratiques de soutien national ayant des effets de distorsion sur les échanges, la réduction des subventions à l'exportation et l'amélioration de l'accès aux marchés.

Le 31 mars 2003, les membres de l'OMC n'avaient pas réussi à s'entendre sur les modalités de négociations sur l'agriculture, en raison des grandes divergences qui les séparaient sur bon nombre des questions au cœur de ces négociations (p. ex. l'approche à adopter pour réduire les tarifs douaniers et le niveau d'ambition pour la réduction du soutien national qui fausse le commerce). Au cours du printemps et de l'été 2003, tant les ministres que les représentants officiels des membres de l'OMC ont tâché d'aplanir ces divisions en prévision de la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC à Cancun, du 10 au 14 septembre 2003.

À la fin du mois de juillet 2003, il a fallu se résoudre à admettre qu'il serait impossible de rédiger des ébauches de modalités à temps pour la conférence ministérielle de Cancun. Au mois d'août 2003, quelques membres de l'OMC, dont les États-Unis et la Communauté européenne de façon conjointe, ainsi qu'un groupe de 20 pays en développement qui incluait le Brésil, la Chine et l'Inde, ont proposé des documents cadres destinés à orienter l'élaboration subséquente des modalités de négociations.

À partir de ces documents cadres et d'autres propositions, le président du Conseil général de l'OMC, Carlos Pérez del Castillo, a rédigé un cadre de travail sur l'agriculture à titre de point de départ aux discussions des ministres à Cancun. Ce cadre développait une structure d'approches et de concepts, sans donner de chiffres précis ni de pourcentages à appliquer pour la réduction des tarifs douaniers et du soutien interne. L'intention de M. Del Castillo était que les ministres échangent leurs vues et s'accordent à Cancun sur un document cadre qui orienterait par la suite le travail des négociateurs visant à développer les modalités des négociations sur l'agriculture dans les mois suivant la Conférence ministérielle de Cancun.

Pendant la Conférence ministérielle de Cancun, les membres de l'OMC ont discuté des différents points d'un document de travail cadre pour les négociations sur l'agriculture. Puis, M. George Yeo, ministre du Commerce de Singapour et facilitateur des discussions sur l'agriculture à Cancun, a rédigé un nouveau document de travail cadre. Celui-ci a été intégré au document de travail de la Déclaration ministérielle globale présentée par M. Ernesto Derbez, ministre mexicain des relations étrangères et président de la Conférence ministérielle, le 13 septembre 2003.

Cependant, la Conférence de Cancun a pris fin avant que les ministres aient eu le temps d'engager des discussions détaillées à partir du document de travail synthétisé par M. Derbez. Néanmoins, les ministres ont convenu d'exploiter les résultats des vastes travaux réalisés avant et pendant la Conférence ministérielle de Cancun à la prochaine phase de négociations. Ils se sont entendus pour préserver les résultats obtenus là où il y avait un fort degré de convergence, en travaillant toujours à l'atteinte d'un résultat globale acceptable.

D'octobre à décembre, l'ambassadeur del Castillo a mené des consultations informelles au niveau des chefs de délégation à Genève, sur l'agriculture, l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, les questions de Singapour et le coton. Si ces consultations n'ont pas permis d'assouplir les positions, elles ont du moins permis de déterminer les points clés de chacun de ces quatre thèmes sur lesquels les travaux doivent se poursuivre. Les présidents des organes ordinaires et des organes de négociations de l'OMC ont été désignés au début de 2004, et les séances de négociations sur l'agriculture ont repris sous la présidence de M. Tim Groser, ambassadeur de la Nouvelle-Zélande à l'OMC.

Les principales questions agricoles qui divisent les États membres restent similaires à celles qui les ont séparés à Cancun. Le Canada, et la plupart des autres membres, souhaitent que les négociations permettent d'arrêter une date précise pour l'élimination de toutes les subventions à l'exportation des produits agricoles. Un élément important de la discussion reste encore la façon d'aborder de l'accès aux marchés et la question de savoir si elle doit être la même pour les pays développés que pour les pays en développement. L'une des questions d'importance portera sur les moyens de parvenir à un système d'accès aux marchés ambitieux tout en accordant une certaine souplesse aux moyens d'améliorer l'accès aux marchés pour les produits sensibles. Le Canada a présenté des propositions à cet égard. Finalement, tout le monde s'est entendu sur le fait que les pays qui affichent les plus hauts niveaux de soutien national qui perturbent les échanges sont ceux qui devraient les réduire le plus, étant convenu que ce principe s'applique à toutes les formes de soutien national ayant des effets de distorsion sur le commerce.

Le Canada est en bonne position pour poursuivre les objectifs qu'il s'est fixé dès le début des négociations. Le gouvernement du Canada a l'intention de poursuivre les consultations auprès de tous les Canadiens et des provinces tout au long des négociations sur l'agriculture. Il continuera également à tenir ses citoyens au courant des différents développements et résultats de ces négociations par l'intermédiaire des sites Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

L'objectif du Canada vise à s'assurer que les mesures et les normes réglementaires relatives aux marchandises servent des objectifs légitimes, ne restreignent pas inutilement l'accès aux marchés d'exportation pour les produits canadiens et ne constituent pas des obstacles inutiles au commerce. De telles mesures incluent les règlements techniques contraignants et les procédures d'évaluation de la conformité, ainsi que les normes facultatives.

L'Accord de l'OMC relatif aux obstacles techniques au commerce (Accord OTC) définit les droits et les obligations des membres de l'OMC pour ce qui est du développement et de l'application de mesures techniques qui ont une influence sur le commerce des marchandises. Cet accord repose sur le principe selon lequel les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer des règlements techniques

contraignants pour atteindre des objectifs légitimes, à condition que ces règlements n'établissent pas de discrimination à l'égard des biens d'importation et ne soient pas plus restrictifs pour le commerce international qu'il n'est nécessaire. Les mesures visées par l'Accord OTC sont assujetties aux dispositions relatives au règlement des différends de l'OMC. Des procédures bien établies sont en vigueur au Canada pour assurer notre conformité à cet accord et le faire appliquer pour améliorer l'accès aux marchés pour les biens d'exportation canadiens.

Le Canada encourage l'adoption et la mise en œuvre générales de l'Accord OTC et de son annexe 3, Code de pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes. Le Canada participe également aux travaux de nombreux organismes internationaux à vocation normative, dont l'Organisation internationale de normalisation.

En vertu de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera de faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles, inefficaces ou injustifiés, qu'il s'agisse de règlements, de normes ou de procédures d'évaluation de conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Par exemple, le Canada est préoccupé depuis peu par les propositions présentées par d'autres pays préconisant l'établissement d'obstacles inutiles ou injustifiables au commerce des produits dérivés de la biotechnologie, ainsi que de la mention obligatoire sur l'étiquette des procédés et des méthodes de production qui n'ont rien à voir avec les particularités du produit. Pour aider le Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC à résoudre les problèmes d'étiquetage, le Canada a présenté un cadre d'orientation de discussions informelles qui couvre des questions telles que les instruments de politique relatifs à l'étiquetage, les mesures obligatoires et les mesures facultatives, l'harmonisation et l'équivalence ainsi que les considérations relatives aux pays en développement. Ce document est disponible sur le site Web de l'OMC (www.wto.org) sous la cote G/TBT/W/174/Rev.1. Pour donner suite à l'une des suggestions présentées dans ce document, un atelier d'information sur l'étiquetage a été organisé par le Comité des OTC les 21 et 22 octobre 2003. Cet événement avait pour but de renseigner les membres sur la préparation, l'adoption et l'application des procédés d'étiquetage dans le contexte de l'application de l'Accord OTC. Il visait également à les informer sur les incidences de telles exigences sur le commerce. Les points communs et les différences entre les diverses approches de l'étiquetage ont été débattus sans qu'aucune conclusion officielle ne soit rendue.

Nous nous efforcerons aussi d'accroître la transparence, de promouvoir la réforme et de saines pratiques en matière de réglementation chez les membres de l'OMC, d'uniformiser ou d'harmoniser les normes internationales qui régissent nos échanges avec nos partenaires commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière d'évaluation de la conformité. Notons à ce propos que le Canada a élaboré, relativement aux ARM, une politique d'examen des propositions au cas par cas qui prévoit une consultation approfondie auprès des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation et du commerce (dans leurs domaines de compétence) ainsi que des parties intéressées du secteur privé, y compris l'industrie. Ce document est également disponible sur le site Web de l'OMC (www.wto.org) sous la cote G/TBT/W/167.

Le Canada participe activement aux travaux réguliers du Comité OTC de l'OMC. Nous avons par exemple participé en novembre 2003 au Troisième examen triennal relatif à la mise en œuvre et à l'application de l'Accord OTC. À titre de participant à cet examen, le Canada a présenté plusieurs documents sur les objectifs du Canada à l'égard du Troisième examen triennal, sur l'approche du Canada en matière d'évaluation volontaire de la conformité et sur les activités d'assistance et de coopération techniques du Canada dans le domaine des obstacles techniques au commerce. Ces documents sont aussi disponibles sur le site Web de l'OMC sous les cotes : G/TBT/W/196, 210 et 202.

Le Canada souscrit aux propositions de certains membres du Comité visant à examiner et à renforcer les approches, notamment en matière de transparence dans l'application de cet accord. Il a encouragé les États membres à procéder à des échanges d'information sur les saines pratiques de réglementation et à élaborer un programme de travail en vue d'améliorer et de promouvoir une meilleure compréhension des systèmes d'évaluation de la conformité de chaque membre de l'OMC. Il a également insisté pour que les États membres poursuivent les travaux en faveur de la prestation d'une aide technique aux pays en développement. Le rapport du troisième examen triennal est disponible dans son intégralité sur le site Web de l'OMC sous la cote G/TBT/13.

MESURES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

Au cours de l'année 2003, le Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (Comité SPS) de l'OMC a continué d'orienter ses efforts vers les questions et préoccupations exprimées par les pays en développement et liées à la mise en œuvre de telles mesures. Plus particulièrement, le Comité a maintenu en tête de ses priorités les contraintes de mise en œuvre que rencontrent les pays en développement, y compris les dispositions sur le traitement spécial et différencié et l'assistance technique. Le Comité SPS travaille toujours sur la clarification de la façon dont les obligations liées à l'équivalence, l'origine régionale et la transparence seront mises en pratique.

Le Comité SPS a donné son accord de principe sur la proposition du Canada d'améliorer la transparence de la disposition sur le traitement spécial et différencié, sous réserve de l'élaboration de procédures par le Secrétariat. Le Comité n'a pas pu atteindre un consensus sur les étapes à suivre pour mettre la proposition en œuvre; toutefois, il a prévu de reconsidérer la question dès sa première réunion de 2004. De plus, le Comité a rédigé un plan de travail afin d'examiner cinq propositions liées au traitement spécial et différencié que lui a remises le président du Conseil général. Les membres devaient remettre leurs observations détaillées sur ces propositions et faire part de leurs suggestions avant la réunion du mois d'octobre. Le Comité a clos son programme de travail, mais toutes remarques et suggestions précises sur ces cinq propositions seront examinées à la première réunion de 2004.

Le Comité SPS a eu des discussions informelles avant chacune de ses réunions habituelles afin de débattre de la question de l'équivalence. Il a travaillé avec la Commission du Codex Alimentarius, l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) (anciennement l'Office international des épizooties) et la Convention internationale pour la protection des végétaux afin que les directives qu'elles élaborent sur la façon de juger l'équivalence des mesures sanitaires et phytosanitaires soient uniformes. Il continue à observer les progrès réalisés dans la mise en œuvre des équivalences, dans le contexte de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, en faisant de ce thème un point permanent de l'ordre du jour de ses réunions habituelles.

Par ailleurs, le Comité a organisé une réunion spéciale sur le fonctionnement des points d'information nationaux en marge de sa réunion du mois d'octobre, la première réunion spéciale de ce type en quatre ans. Le but était de réunir les représentants des autorités responsables des notifications et des points d'information de chaque État membre et, par le biais de discussions et de présentations par des groupes spéciaux, de mettre en lumière les problèmes précis auxquels les pays sont confrontés et qui minent l'efficacité des autorités nationales responsables des notifications et des points d'information nationaux, le tout dans la perspective d'y apporter des solutions. Le Conseil canadien des normes, point d'information national du Canada, a pris part à ces discussions.

Aux réunions de juin et d'octobre du Comité SPS, le Canada a fait des déclarations sur l'enquête portant sur la présence de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada. Dans ces déclarations, le gouvernement a fourni l'information la plus récente dont il dispose sur cette enquête. Il a également fait part des mesures réglementaires qu'il a adoptées en la matière (voir également la section du présent chapitre consacrée à l'ESB). Le gouvernement du Canada a invité ses partenaires commerciaux à reprendre les échanges avec le Canada en se fondant sur les conclusions scientifiques et sur les preuves catégoriques qui démontrent que l'incidence de l'ESB au Canada fait de notre pays un pays à risque faible en vertu du Code sanitaire pour les animaux terrestres de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). Le Canada a également fait savoir qu'il était favorable à des améliorations au chapitre du Code de l'OIE sur l'ESB. En marge des réunions du Comité SPS, le Canada a rencontré certains de ses principaux partenaires commerciaux : la Chine, la Corée, Hong Kong, le Japon et Taïwan afin de les inciter, sur des fondements scientifiques, à lever immédiatement leurs restrictions d'importation de viande de bœuf en provenance du Canada.

Le Comité SPS reste largement utilisé par le Canada et d'autres États membres de l'OMC, y compris des pays en développement, comme tribune d'échanges sur des questions bilatérales. En 2003, le Canada y a soulevé 16 questions dont les restrictions du Mexique liées aux haricots, les politiques de l'Union européenne en matière de biotechnologie, les restrictions de l'Inde sur le sperme bovin et les permis d'importation au Venezuela. Le Comité est également une tribune d'échanges utile où les États membres peuvent tenir leurs partenaires commerciaux au courant des tenants et aboutissants des questions

Encéphalopathie spongiforme bovine

Le 20 mai 2003, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a annoncé avoir placé une exploitation agricole de l'Alberta sous surveillance dans le cadre d'une enquête sur l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), plus connue sous le nom de maladie de la vache folle. L'ACIA a immédiatement lancé une enquête approfondie. Le 9 juin, l'ACIA a annoncé que son enquête tirait à sa fin et que tous les autres résultats d'analyses étaient négatifs. Elle a également annoncé qu'une équipe d'experts internationaux avait validé ses conclusions et avait confirmé que l'enquête avait été poussée au maximum des possibilités. Le 26 juin, l'équipe d'experts internationaux a rendu ses conclusions publiques. Le 2 juillet, le rapport d'enquête final de l'ACIA a également été rendu public.

Le Canada a pris des dispositions pour mettre en œuvre les mesures correctives proposées par l'équipe d'experts internationaux. Le 18 juillet, le Canada a annoncé une mesure imposant de retirer le matériel à risque spécifié (MRS) des produits destinés à la consommation humaine. Cette mesure est entrée en vigueur le 24 juillet. Le 9 janvier 2004, le gouvernement du Canada a annoncé un financement de 92,1 millions de dollars sur cinq ans pour améliorer les mesures d'identification, de suivi et de retraçage, et d'intensification de la surveillance et des épreuves liées à l'ESB. Le gouvernement procède actuellement à des consultations auprès des parties prenantes sur le contrôle et la surveillance de l'alimentation animale.

Juste après la déclaration du 20 mai, la plupart de nos partenaires commerciaux ont instauré des restrictions d'importation temporaires sur les bovins sur pied, le bœuf et les produits du bœuf en provenance du Canada. Les États-Unis représentent, et de loin, notre plus grand marché d'exportation de bovins vivants et de bœuf (3,5 milliards de dollars annuellement, dont 1,8 milliard en bovins vivants et 1,7 milliard en bœuf). Nos autres marchés clés sont le Mexique (185 millions de dollars); le Japon (81 millions de dollars); la Corée (50 millions de dollars); Taïwan (20 millions de dollars); la Chine (10 millions de dollars) et Hong Kong (3 millions

de dollars). D'autres exportations animales ont également souffert de ces restrictions, telles que le bison, le mouton et la chèvre.

Par ailleurs, certains de nos partenaires commerciaux ont imposé des mesures, selon les normes de l'OIE (explications ci-dessous), sur des produits qui ne devraient pas être touchés par les mesures d'importation liées à l'ESB, notamment le lait et les produits laitiers, le sperme et les embryons de bœuf, le suif sans protéine et ses dérivés, et les cuirs et les peaux.

Depuis le début de l'enquête, nous tenons tous nos partenaires commerciaux au courant de ses développements par des communications directes des ministres et des hauts responsables à Ottawa et par l'intermédiaire de nos missions à l'étranger. Nous communiquons également avec les missions étrangères à Ottawa. À l'issue de cette enquête, en nous fondant sur des faits scientifiques et la preuve incontestable que l'incidence de l'ESB au Canada fait de notre pays un pays à risque faible tel que défini dans le Code sanitaire pour les animaux terrestres de l'OIE, nous avons demandé à tous nos partenaires commerciaux de reprendre le commerce du bœuf et des produits bovins avec le Canada. Nous avons saisi toutes les occasions qui se présentaient pour faire des déclarations sur les intérêts que présente l'accès aux marchés, et nous avons l'intention de poursuivre ces efforts. Nous avons également invité nos partenaires commerciaux à lever toute restriction imposée sur les produits qui, selon les normes de l'OIE, ne devraient pas faire l'objet de mesures liées à l'ESB.

Veuillez consulter les sections consacrées à chaque pays pour obtenir plus de renseignements sur des marchés précis.

L'ESB et l'OIE

L'Organisation mondiale de la santé animale (OIE), auparavant connue sous le nom d'Office international des épizooties, a été retenue par l'OMC

comme organisation de référence dans l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires. L'OIE est l'organisation de normalisation chargée d'établir des normes, d'énoncer des lignes directrices et de formuler des recommandations sur la santé animale, afin d'assurer la sécurité sanitaire des animaux et des produits animaux dans les échanges internationaux. L'OIE a pour la première fois en 1992 énoncé des dispositions visant à gérer les risques pour la santé humaine et animale que représente la présence de l'agent de l'ESB chez les bovins. Les dispositions de l'OIE sur l'ESB sont actualisées chaque année compte tenu des nouvelles connaissances et des renseignements les plus récents sur cette maladie.

À l'instar des États-Unis et du Mexique, le Canada a demandé à l'OIE que les dispositions liées à l'ESB soient réorientées vers une approche plus concrète qui repose davantage sur les risques. Le Canada a activement participé aux discussions du Groupe de travail de l'OIE sur l'ESB lors de la réunion du mois de septembre 2003. Les participants à la réunion ont suggéré qu'on apporte des changements considérables aux dispositions sur l'ESB figurant au Code sanitaire de l'OIE pour les animaux terrestres. Les changements proposés comprennent l'adoption d'un système fondé sur les risques propres à chaque produit, et non sur les risques propres à chaque pays, ainsi que la refonte du système de classification des pays en fonction de l'efficacité et de la durée d'application des mesures d'atténuation des risques adoptées par les pays concernés. Le Canada soutient cette orientation et sollicite activement le soutien des autres pays membres de l'OIE pour que ces propositions de révisions du Code sanitaire de l'OIE pour les animaux terrestres soient acceptées à la prochaine assemblée générale de l'OIE en mai 2004.

qui les intéressent. Au cours de l'année 2003, par exemple, les États-Unis ont régulièrement tenu les autres États membres au courant de l'état d'avancement de leur législation sur le bioterrorisme. Également, les États-Unis, le Canada, les pays de l'Union européenne et d'autres nations ont remis au Comité SPS des mises à jour sur leurs exigences d'importation respectives en matière de matériaux d'emballage en bois massif.

En 2003, le Canada a émis 65 notifications sur les mesures SPS au Secrétariat de l'OMC et a fourni des commentaires sur 13 notifications présentées par d'autres pays.

BIOTECHNOLOGIE ET ÉTIQUETAGE OGM

Un certain nombre de pays ont récemment mis en œuvre des règles d'étiquetage obligatoires pour les produits alimentaires transformés ou produits avec des organismes génétiquement modifiés (OGM). Le recours à l'étiquetage aux fins d'information en matière de santé et de sécurité est certes un objectif légitime, et le Canada appuie les mesures d'étiquetage visant à donner aux consommateurs ce genre de renseignements importants. Cependant, le Canada est préoccupé par la tendance de plus en plus prononcée à imposer un étiquetage obligatoire sur la méthode de production lorsque d'autres solutions, moins restrictives pour les échanges, pourraient être adoptées. L'étiquetage obligatoire pour indiquer la méthode de production (lorsque cela n'entre pas en compte dans les caractéristiques d'un produit) pourrait être utilisé comme mesure de discrimination à l'encontre de « produits similaires » et pourrait représenter un obstacle technique au commerce. La non-discrimination est un principe encastré dans l'Accord de l'OMC.

Soulignons que la question de l'étiquetage obligatoire sur la méthode de production ne se limite pas aux aliments dérivés de la biotechnologie. Elle pourrait avoir de sérieuses répercussions sur d'autres secteurs d'activités canadiens, comme l'industrie manufacturière, les mines, la foresterie et les pêches.

L'industrie, les producteurs et les consommateurs canadiens collaborent pour trouver un moyen d'offrir davantage d'information aux consommateurs. Par l'intermédiaire de l'Office des normes générales du Canada, ces groupes ont récemment atteint un consensus en faveur d'une norme non contraignante constituant un cadre d'étiquetage volontaire des aliments obtenus avec ou sans l'aide de la biotechnologie. Cette norme en est

à la phase suivante du processus d'élaboration normatif. Si elle est approuvée, elle pourrait faire l'objet d'une publication à titre de norme nationale dès le début de 2004. Le Canada défend cette approche auprès de ses partenaires commerciaux, notamment la Chine, la Corée, la Malaisie, Hong Kong et l'Union européenne, et continuera de le faire avec d'autres pays lorsque les occasions se présentent.

Le Canada reconnaît qu'il est crucial d'élaborer des politiques à l'échelle internationale sur la biotechnologie. Il entend continuer à observer les mesures qui sont prises par d'autres pays afin de tirer des enseignements de leurs réussites et de leurs échecs. Le Canada joue un rôle prépondérant dans l'établissement de normes internationales sur les aliments génétiquement modifiés et leur étiquetage, par l'intermédiaire de la Commission du Codex Alimentarius. Le Canada préside le Comité du Codex sur l'étiquetage des denrées alimentaires préemballées, qui prépare des directives sur l'étiquetage des denrées alimentaires dérivées de la biotechnologie. Il a également présidé un groupe de rédaction international afin de disposer de davantage de données techniques pour élaborer les lignes directrices sur l'étiquetage de ce type d'aliments.

RECOURS COMMERCIAUX

Niveau bilatéral

Le gouvernement du Canada observe activement l'application des recours commerciaux dans les pays où l'industrie canadienne a des intérêts commerciaux. Concrètement, le gouvernement analyse les changements apportés aux lois et aux pratiques de recours commerciaux de nos principaux partenaires commerciaux et il intervient, au besoin, dans des enquêtes particulières concernant nos exportations. Il aide également les exportateurs canadiens qui font l'objet d'enquêtes dans d'autres pays en leur fournissant des renseignements et des conseils. Il peut même agir à titre de défenseur direct dans les affaires impliquant des droits compensateurs.

Le gouvernement a présenté des arguments à diverses autorités étrangères menant des enquêtes dans le cadre de recours commerciaux contre des produits canadiens. Par exemple, il a déposé des réponses approfondies et est largement intervenu auprès des autorités américaines dans le cadre de l'enquête du département du Commerce des États-Unis sur les programmes du secteur du blé

canadien. (Des précisions sur cette affaire figurent dans la section consacrée aux États-Unis au chapitre quatre.) De plus, les représentants du gouvernement du Canada ont formulé des observations en prévision d'un réexamen possible à l'extinction des droits antidumping appliqués par la Chine au papier journal canadien. Un examen a débuté le 1^{er} juillet 2003 et est actuellement en cours. Enfin, le gouvernement suit toujours les développements relatifs à divers différends examinés dans le contexte du régime du chapitre 19 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) concernant des produits canadiens et défend les intérêts canadiens dans le cadre de la contestation extraordinaire émise par les États-Unis concernant la décision du groupe spécial constitué aux termes du chapitre 19 de l'ALENA intimant au département du Commerce des États-Unis d'annuler les droits antidumping sur le magnésium pur.

Dans la version de 2003 du présent document sur les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, il était indiqué que le gouvernement était intervenu auprès des autorités de l'Inde au sujet d'une enquête antidumping concernant la vitamine C et auprès de la Chine dans une enquête en matière de sauvegarde sur certains produits de l'acier. Depuis, le gouvernement indien a conclu à l'existence d'un dumping et a appliqué des droits en conséquence. De même, les autorités chinoises ont informé les membres de l'OMC de leur décision d'appliquer des mesures temporaires de sauvegarde contre les importations d'acier. Ces mesures viennent à échéance en mai 2005. En 2003 également, les autorités australiennes ont mené une enquête antidumping sur les blindages de broyeur canadiens et ont annoncé le 17 septembre 2003 que des droits antidumping seraient appliqués. Au nombre des différentes enquêtes antidumping initiées en 2003, citons celle entreprise par la Corée sur le chlorure de choline, celle du Mexique sur le papier journal et celle des États-Unis sur les poulets casher. Concernant cette dernière enquête, les États-Unis ont en janvier 2004 clos cette enquête après une détermination préliminaire négative de l'existence d'un préjudice préliminaire.

Organisation mondiale du commerce

Dans le cadre du présent cycle de négociations commerciales multilatérales de l'OMC, le Canada cherche à introduire des disciplines plus précises et à promouvoir une utilisation plus transparente et plus claire des recours commerciaux par ses partenaires commerciaux. À cet

égard, le Canada souhaite examiner les principales dispositions en matière de recours commerciaux afin de renforcer et de clarifier les règles et d'atteindre une plus grande convergence et une meilleure prévisibilité de leur application. C'est la raison pour laquelle le Canada a participé à la discussion sur les questions dont on propose la négociation et a présenté un rapport général sur les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires, ainsi que des présentations plus détaillées sur les droits antidumping et les subventions. Ces documents peuvent être consultés sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à l'adresse suivante : www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nacl/goods-fr.asp

En plus de contribuer activement aux travaux des comités des pratiques antidumping, des subventions et des mesures de sauvegarde de l'OMC — pour s'assurer que tous les membres administrent leurs lois en matière de recours commerciaux conformément aux règles prescrites par l'OMC — le Canada participe à titre de tierce partie aux procédures de règlement des différends portant sur des questions qui concernent ses intérêts. C'est ainsi qu'il prend part en cette qualité aux procédures de l'OMC dans les affaires suivantes : programme relatif au sucre de l'Union européenne, subventions des États-Unis à la culture du coton, droits compensateurs institués par les États-Unis sur la tôle forte en provenance du Mexique, droits antidumping des États-Unis sur le ciment mexicain, droits antidumping des États-Unis sur les produits tubulaires pour champs pétrolifères en provenance du Mexique. Également, en 2003, le Canada a continué d'intervenir à titre de coplaignant dans l'action menée à l'OMC contre l'« amendement Byrd » aux États-Unis. (Pour obtenir des renseignements sur l'amendement Byrd, nous vous invitons à consulter le chapitre 4).

Enfin, le Canada a participé en qualité de tierce partie au différend lié aux mesures de sauvegarde du secteur de l'acier appliquées par les États-Unis. À l'annonce de la décision des autorités américaines en mars 2002 d'appliquer des droits de douane sur les importations de divers produits de l'acier pouvant atteindre 30 %, des pays membres de l'OMC, dont la Chine, le Japon et l'Union européenne, ont contesté ces mesures en vertu des règles de l'OMC. Il est vrai que les importations en provenance du Canada et du Mexique étaient exclues de ces mesures restrictives au titre de l'Accord de libre-échange nord-américain. Toutefois, ce litige présentait un intérêt primordial pour le Canada puisque la contestation élevée

par les pays plaignants portait, entre autres, sur le fait que les États-Unis avaient violé les obligations contractées en vertu des accords de l'OMC en exemptant le Canada et d'autres partenaires de libre-échange de l'application de ces mesures de sauvegarde. Le 10 novembre 2003, l'Organe d'appel de l'OMC a confirmé la décision rendue par le groupe spécial à l'encontre des États-Unis incluant le fait qu'ils n'avaient pas fourni d'explication convaincante quant à leur décision d'exempter de ces mesures les importations en provenance du Canada. Le 4 décembre, le président George W. Bush a annoncé la suspension des droits de douane sur l'acier, se protégeant ainsi de mesures de rétorsion éventuelles de la part des plaignants. À titre d'explication, le président Bush a déclaré que ces mesures avaient permis d'atteindre l'objectif souhaité, à savoir permettre aux aciéries américaines de s'aligner face à la concurrence accrue en procédant à des regroupements.

Initiative sur l'acier de l'Organisation de coopération et de développement économiques

Sous l'égide du Groupe de haut niveau sur l'acier, les travaux se poursuivent pour introduire d'éventuelles disciplines multilatérales en cas d'intervention du gouvernement dans le secteur de l'acier. Le but principal de ces travaux est d'instaurer des disciplines sur les subventions à ce secteur qui faussent les marchés de l'acier. Ces disciplines, combinées à des actions menées par l'industrie pour fermer les usines qui se caractérisent par un rendement insuffisant ou une capacité excédentaire de production d'acier, représentent une tentative pour éliminer les facteurs qui faussent les marchés et entraînent le recours à des mesures commerciales. D'importants progrès ont été réalisés en 2003 sur le champ d'application par produits et les disciplines qui pourraient être comprises dans un futur accord sur les subventions de l'acier. Toutefois, les avis diffèrent sur les exemptions à ces disciplines et sur le traitement spécial et différencié à accorder aux pays en développement. Le Canada continuera aux côtés des plus gros producteurs d'acier au monde, à prendre part à ces négociations et à œuvrer en faveur de la conclusion satisfaisante d'un accord sur les subventions de l'acier.

RÈGLES D'ORIGINE

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles communes sur l'origine des produits pour le commerce non préférentiel. Il était initialement prévu

que le programme de travail soit achevé en juillet 1998. Toutefois, le délai imposé pour l'achèvement des principales questions de politique relevées dans le rapport du Comité des règles d'origine au Conseil général (décembre 2002) a été repoussé à juillet 2004. Si les principales questions de politique sont réglées d'ici juillet 2004, le Comité des règles d'origine devra terminer son travail technique d'ici la fin de 2004, y compris l'examen de la cohérence des résultats. L'échec du Comité des règles d'origine à respecter la date limite d'achèvement du programme de travail est attribuable à la complexité technique entourant l'élaboration d'un accord sur des règles pour tous les produits; aux positions rigides de nombreux membres, plus particulièrement dans les domaines de l'agriculture, des textiles et de l'habillement, et des produits industriels; et à l'absence de consensus sur la portée du programme de travail (c'est-à-dire pour déterminer si des règles harmonisées doivent être utilisées et dans quels cas).

Dans l'élaboration de règles d'origine communes dans le domaine du commerce non préférentiel, le Canada vise trois objectifs : parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la transparence et à instaurer un climat de confiance pour les commerçants, empêcher les pays de se servir des règles d'origine pour restreindre l'accès aux marchés et adopter des règles efficaces du point de vue technique, qui reflètent la dimension mondiale de la production et de l'achat des matières et des produits. En ce qui concerne les répercussions des règles d'origine harmonisées, le Canada estime que les membres devraient suivre ces règles dans l'application des instruments de politique commerciale non préférentielle uniquement dans le cas où d'autres accords de l'OMC exigent que l'on détermine le pays d'origine.

FACILITATION DES ÉCHANGES

Des dispositions spécifiques relatives à l'amélioration de la transparence et à l'établissement de normes de procédures minimales sont déjà incluses dans le cadre juridique de l'OMC, par exemple dans les articles suivants de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) : article V (Liberté de transit), article VIII (Redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation) et article X (Publication et application des règlements relatifs au commerce). Toutefois, l'ensemble de ces règles datent de la création originale du GATT en 1947 et, dans certains cas, découlent directement de dispositions en vigueur depuis le début du XX^e siècle.

Lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha en 2001, les ministres se sont entendus sur un programme de travail ciblé sur la facilitation des échanges, dans la perspective d'engager des négociations après la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC de Cancun de septembre 2003. Le gouvernement du Canada vise les objectifs suivants au cours des négociations : à partir du cadre légal de l'OMC existant (c.-à-d. les articles V, VIII et X du GATT), négocier des disciplines qui permettraient d'étendre la transparence, accélérer le dédouanement des marchandises, et réduire, simplifier et moderniser les exigences et les formalités aux frontières.

Le Canada considère que la facilitation des échanges bénéficiera à tous les pays et est un complément naturel aux négociations sur l'accès aux marchés des produits. La mise en place de nouvelles règles multilatérales en la matière aiderait les pays à moderniser leurs frontières pour accélérer les mouvements transnationaux de marchandises, tout en respectant scrupuleusement les objectifs non commerciaux tels que ceux liés à la sécurité. La modernisation des frontières engendrerait également une réduction des coûts pour toutes les entreprises, un avantage particulièrement appréciable pour les petites et moyennes entreprises.

En cherchant à obtenir un accord en faveur de négociations sur des règles de facilitation des échanges, le Canada, de concert avec d'autres membres de l'OMC qui partagent les mêmes positions, a présenté au cours de 2002 et de 2003 un éventail de propositions pour clarifier et améliorer le cadre juridique existant. Les membres de l'OMC n'ayant pas réussi à trouver un consensus à Cancun, les travaux sont au point mort sur cette question pendant que les membres cherchent un terrain d'entente sur les moyens qui leur permettraient de faire progresser le Programme de Doha pour le développement dans son ensemble, y compris la facilitation des échanges.

L'importance que l'OMC a décidé d'accorder à la facilitation des échanges a incité ses membres à donner une plus large place à cette notion dans leurs programmes respectifs. Une grande variété d'institutions financières internationales, de donateurs, d'organismes des Nations Unies, ainsi que l'Organisation mondiale des douanes et des organisations non gouvernementales démontrent un intérêt renouvelé pour les programmes de facilitation des échanges et la mise en place de solutions concrètes. Le Canada soutient activement les initiatives touchant la prestation d'aide technique et le renforcement des compétences, qui aident les pays en développement à se

conformer aux normes plus strictes en matière de gestion des activités frontalières.

Le gouvernement du Canada est persuadé que les nombreux bénéfices que les États retireront de la facilitation des échanges, bénéfiques largement reconnus au sein de l'OMC mais aussi en dehors de l'Organisation, donneront lieu à la volonté politique nécessaire pour lancer des négociations dans ce domaine. Nous poursuivrons nos efforts pour que ces négociations soient engagées dans les plus brefs délais.

Améliorer l'accès aux marchés des services

NÉGOCIATIONS SUR L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES

Le secteur des services oriente la transformation du Canada en une économie fondée sur le savoir. Important exportateur de services, le Canada s'appuie sur de règles multilatérales exécutoires en matière de commerce des services. Grâce à ces règles, les exportateurs de services canadiens jouissent d'un traitement juste et équitable sur les marchés étrangers. Les négociations en cours sur les services au sein de l'OMC sont donc importantes pour notre pays et permettent d'envisager l'ouverture de nouveaux marchés à l'entrepreneuriat, à l'innovation et au savoir-faire canadiens.

Le Canada s'efforce d'obtenir l'adoption de règles multilatérales exécutoires propres à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services. En collaboration avec d'autres membres de l'OMC, le Canada s'efforce d'accroître la transparence et la clarté de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) afin d'en faciliter l'application. Parmi les questions à examiner au cours des négociations, citons les secteurs et les marchés qui présentent un intérêt pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels ou éventuels à la vente de services canadiens sur des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de l'accès aux pays de destination les plus importants pour les services canadiens et la possibilité, pour les consommateurs canadiens, d'avoir accès à des services de qualité à des prix compétitifs.

Le cycle de négociations en cours a débuté en janvier 2000, conformément aux prescriptions de l'AGCS, instauré dans le cadre des accords sur l'OMC de 1995. Lors de la Conférence ministérielle de Doha en novembre 2001, les membres de l'OMC ont fixé deux échéances clés pour ces négociations : la première concerne la présentation des demandes initiales de chaque pays qui devait être remise le 30 juin 2002 et énoncer les domaines d'intérêt sur lesquels porteront ses engagements d'accès aux marchés; la deuxième a été fixée au 31 mars 2003, date à laquelle devait être remise la présentation de l'offre de chaque pays pour l'ouverture de secteurs précis. La date limite de conclusion de ce cycle de négociations a été fixée au mois de janvier 2005.

Le Canada a présenté ses demandes initiales aux autres membres de l'OMC dans le délai convenu. Le 8 juillet 2002, il a rendu public le sommaire des marchés dont il demandait l'ouverture à des pays choisis. La description des demandes initiales en matière d'ouverture de marchés qui ont été soumises par le Canada à d'autres pays peut être consultée en ligne aux adresses suivantes : www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac et <http://services2000.ic.gc.ca>. Ces renseignements ont été compilés à l'issue de consultations approfondies menées auprès de parties intéressées canadiennes et sont le fruit d'une étroite collaboration avec les provinces et les territoires. Le Canada a également prêté une attention particulière à la situation des petites et moyennes entreprises canadiennes. Les demandes présentées par le Canada portent sur l'accroissement de l'accès aux marchés dans 12 secteurs d'importance qui présentent un intérêt économique considérable pour les prestataires de services canadiens, notamment dans les domaines des services professionnels, commerciaux et financiers, dans les secteurs des télécommunications et de l'informatique, et dans le domaine des services environnementaux.

Le 31 mars 2003, le gouvernement du Canada a rendu publique la version intégrale de l'offre conditionnelle initiale qu'il a présentée à ses partenaires commerciaux dans le cadre des négociations sur l'AGCS. Le Canada a été le premier État à s'engager à rendre son offre publique et se réjouit que ses partenaires en aient fait autant. L'offre initiale du Canada contient les garanties d'accès aux marchés et de non-discrimination que nous nous proposons d'offrir aux autres pays en contrepartie d'une amélioration de l'accès aux marchés des services pour les exportateurs canadiens. Le Canada propose de s'engager à accroître l'accès à ses marchés dans les domaines suivants :

- services financiers;
- services commerciaux (comptabilité, services juridiques, architecture, ingénierie, immobilier et conseil en gestion, entre autres);
- services de communication (services de messagerie);
- services de construction;
- services de distribution;
- services liés au tourisme et aux voyages;
- services de transport.

Pour plus de renseignements sur l'offre initiale du Canada dans le cadre de l'AGCS, consultez le site Web du gouvernement du Canada sur les négociations de l'AGCS (<http://services2000.ic.gc.ca>).

L'offre initiale respecte les objectifs de base de la négociation que chaque pays a établis pour lui-même et tient compte des diverses demandes bilatérales reçues de la part de ses partenaires. Notre offre initiale est conforme à nos objectifs de base et n'énonce donc aucun engagement sur la santé, l'enseignement public, les services sociaux ou la culture. L'offre initiale et toutes les offres ultérieures seront maintenues sous réserve du degré de libéralisation du commerce des services atteint à l'issue des négociations. Autrement dit, le gouvernement du Canada ne conférera un caractère exécutoire à son offre, à l'issue des négociations, que si celles-ci ont été conclues à sa satisfaction.

À l'issue du processus de négociation, les résultats des négociations sur les requêtes et les offres bilatérales s'appliqueront à tous les États membres de l'OMC selon le principe de la nation la plus favorisée. Tous les États membres pourront ainsi tirer parti jusqu'à un certain point des négociations entreprises au niveau bilatéral, qu'ils aient négocié ou non des engagements bilatéraux d'accès aux marchés. De plus, les États membres conservent la possibilité d'ouvrir les secteurs de leur choix.

Deux secteurs de service sont présentés ci-après à titre d'exemples, afin d'illustrer le genre d'obstacles auxquels se butent les prestataires de services canadiens et le type d'améliorations dont le Canada souhaite bénéficier et qu'il a proposé d'apporter au cours de ce cycle de négociations.

SERVICES PROFESSIONNELS

Le secteur canadien des services professionnels, largement dominé par les professions d'ingénieurs, d'architectes et de conseillers en gestion, affiche une

Processus de consultation et d'information sur l'AGCS

La tenue de consultations nationales est essentielle à l'amélioration des principes de bonne gouvernance et de transparence ainsi qu'à la promotion d'une approche démocratique pour élaborer des politiques commerciales. La politique commerciale du Canada englobe des intérêts qui vont au-delà de ceux qui concernent le milieu des affaires, et tous les citoyens peuvent participer à la définition de cette politique. L'organisation de consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC demeure un aspect important de l'engagement global pris par le gouvernement du Canada pour veiller à ce que la position du Canada à l'égard de cet accord continue de refléter les intérêts de tous les Canadiens.

Le gouvernement du Canada sollicite et continuera de solliciter l'opinion de ses citoyens dans le cadre de l'élaboration de ses politiques et de ses positions commerciales, en utilisant des mécanismes de consultation très variés. Entre autres mécanismes, on peut citer le processus de consultation du Comité permanent des affaires étrangères et du

commerce international ainsi que les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur.

Le gouvernement collabore étroitement avec les provinces et les territoires, qui ont compétence dans bon nombre de domaines liés au commerce des services, pour élaborer et adapter ses positions de négociations. Les municipalités participent également au processus de consultation et d'information du gouvernement. Et, facteur tout aussi important, le gouvernement invite tous les Canadiens intéressés à formuler leur point de vue et leurs observations sur le sujet par l'entremise du site Web du gouvernement du Canada consacré aux négociations de l'AGCS (<http://services2000.ic.gc.ca>).

En 2004, le gouvernement va engager une nouvelle série de consultations et d'information intersectorielles dans tout le pays. Elles devraient permettre de recueillir des données qui seront utiles non seulement dans le cadre des négociations en cours sur l'AGCS, mais également pour toutes les questions touchant les services abordées dans le cadre de toutes nos négociations de libre-échange bilatérales et régionales en cours. Le gouvernement entreprend des actions coordonnées avec les provinces et les territoires pour entendre l'opinion, non

seulement des fonctionnaires provinciaux, mais également des groupes locaux d'entreprises et des organisations non gouvernementales locales sur la position de négociation du Canada. En plus d'instaurer un dialogue mutuellement bénéfique entre les fonctionnaires du gouvernement et les parties intéressées, ces consultations confèrent une dimension régionale et un certain équilibre aux observations des Canadiens sur les négociations.

Dans le contexte des lignes directrices et des procédures réaffirmées lors de la Conférence ministérielle de Doha en 2001, le gouvernement continuera à consulter, informer et mobiliser les citoyens, au fur et à mesure que se déroulent les négociations, afin de faire en sorte que la position du Canada sur l'AGCS continue à tenir compte des intérêts de tous les Canadiens. Le gouvernement se réjouit de connaître le point de vue des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent faire part de leurs commentaires sont invités à visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (www.dfait-maeci.gc.ca/tma-nac) ou celui du gouvernement du Canada sur les négociations de l'AGCS (<http://services2000.ic.gc.ca>).

croissance continue de ses activités internationales. Les exportations de services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques ont à elles seules augmenté de 38,9 % entre 2001 et 2002 (soit de 2,6 milliards à 3,6 milliards). Les compétences et l'expertise des fournisseurs canadiens de services professionnels sont

reconnues et recherchées dans le monde entier.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels ont bénéficié dans une large mesure des engagements que le Canada a obtenus d'autres pays dans le cadre de l'AGCS. De plus, les négociations en cours au titre de cet accord sont une excellente occasion de promouvoir

l'élargissement de l'accès aux marchés pour nos services professionnels, y compris les services juridiques, les services comptables, la vérification et la tenue des livres, les services fiscaux, les services d'architecture, les services de planification urbaine et les services d'architecture paysagiste. Le Canada a demandé à ses partenaires commerciaux de renforcer leurs engagements à l'égard des services professionnels en éliminant les barrières commerciales reliées, par exemple, aux règlements sur les autorisations de séjours temporaires, aux restrictions à l'investissement et à la propriété ainsi qu'aux exigences relatives à la nationalité et à la citoyenneté. Ces demandes ont été formulées, et sont présentement réitérées, dans la phase actuelle des négociations de l'AGCS qui portent sur l'accès aux marchés.

Dans son offre initiale conditionnelle, le Canada propose d'éliminer les exigences relatives à la résidence et à la citoyenneté dans certaines provinces en ce qui a trait aux services de comptabilité, d'architecture, d'ingénierie et de planification urbaine, ainsi qu'aux services immobiliers, aux services de conseils de gestion et à d'autres services commerciaux tels que les services de traduction. De plus, le Canada propose également de faciliter le séjour temporaire des conjoints et des conjoints de fait des professionnels. En faisant cette offre, le gouvernement du Canada espère convaincre les autres États membres de s'aligner sur le degré élevé d'engagements proposés par le Canada dans le but d'améliorer l'accès aux marchés des professionnels canadiens.

Outre les négociations en cours à l'OMC sur l'accès aux marchés, le Canada cherche également à améliorer l'accès aux marchés par un renforcement des disciplines en vigueur au titre de l'AGCS sur la transparence, sur les qualifications professionnelles et sur les exigences et procédures liées aux permis, ainsi que sur les normes techniques. La facilitation d'accords de reconnaissance mutuelle entre les associations professionnelles canadiennes et étrangères est un autre moyen d'accroître le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens de services professionnels. Le gouvernement du Canada continuera à favoriser et à appuyer la négociation de tels accords.

SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

Le secteur canadien des services environnementaux représente une part importante du très dynamique secteur des services du Canada. Plus de 3 500 entreprises et établissements publics travaillaient dans ce secteur en 2000.

Les entreprises commerciales de ce secteur vont de l'entreprise individuelle aux grandes multinationales. Les petites et moyennes entreprises (PME), c'est-à-dire les entreprises qui comptent moins de 500 employés, constituent une force vitale de cette industrie. En 2000, 99,5 % des entreprises œuvrant dans le secteur des services environnementaux étaient des PME, et ce sont elles qui se sont taillé la plus grosse part des revenus des services environnementaux.

Les marchés internationaux offrent quelques-unes des occasions d'affaires les plus prometteuses aux entreprises canadiennes qui vendent des services environnementaux. Les exportations canadiennes de services environnementaux ont atteint 292 millions de dollars en 2002. Les sociétés canadiennes sont reconnues dans le monde entier dans ce domaine pour leurs solutions novatrices et personnalisées. Au nombre des compétences techniques que possèdent les entreprises canadiennes dans des domaines spécialisés, citons les technologies liées au changement climatique et à l'énergie propre, les techniques de traitement des eaux usées, la gestion des déchets solides/dangereux, les services de conseils techniques et environnementaux, la maîtrise de la pollution de l'air, la géomatique et les services de laboratoire et d'analyse.

Les exportateurs canadiens de services environnementaux ont largement bénéficié de l'expansion internationale des occasions d'affaires et d'investissement consécutive à la mise en œuvre d'accords commerciaux internationaux tels que l'ALENA et l'AGCS. Des obstacles de taille demeurent toutefois dans ce domaine et soulignent la nécessité de libéraliser davantage les marchés mondiaux des services environnementaux au moyen de négociations commerciales continues aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral. Les parties intéressées canadiennes ont notamment signalé le manque de transparence qui caractérise les systèmes et pratiques de réglementation, les restrictions en vigueur en matière d'investissement et d'établissement, les contraintes existantes quant aux autorisations de séjour temporaire des directeurs, des professionnels et des experts, et l'iniquité des conditions d'obtention de permis comme étant des facteurs qui représentent de puissants obstacles au commerce des services environnementaux. Du point de vue canadien, le coût qu'engendre le maintien de ces obstacles dans le secteur des services environnementaux peut avoir des répercussions considérables sur les coûts et la variété des services fournis aux consommateurs, et nuire à la diffusion mondiale de technologies, d'aptitudes et de compétences techniques dans le domaine de l'environnement.

Les États-Unis représentent le plus grand marché d'exportation de services environnementaux canadiens. Les perspectives d'affaires sont pourtant prometteuses dans ce domaine en Amérique du Sud, notamment en Argentine, au Brésil et au Chili, où sont lancés beaucoup de projets de grande envergure financés par des institutions financières internationales. Un certain nombre d'entreprises canadiennes ont également perçu la demande croissante de services environnementaux en provenance de pays asiatiques, par exemple la Chine, la Corée, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, Singapour, Taïwan et la Thaïlande. Par ailleurs, les sociétés canadiennes exploitent activement les occasions d'affaires dans certains pays d'Europe centrale comme la Pologne, la République slovaque et la République tchèque, où la demande est croissante en matière d'expertise et de savoir canadiens dans le domaine des services environnementaux.

Dans le cadre des négociations en cours sur l'AGCS, le Canada a présenté des demandes d'accès aux marchés à de nombreux États membres de l'OMC dans le but d'obtenir l'ouverture et la libéralisation de davantage de marchés étrangers pour les entreprises canadiennes de services environnementaux. Le gouvernement du Canada est d'avis que la libéralisation accrue du commerce des services environnementaux aurait des répercussions favorables dans la mesure où elle pourrait stimuler la diversification des services et des fournisseurs.

Questions déterminantes dans l'accès aux marchés des produits et des services

AUTORISATIONS DE SÉJOUR TEMPORAIRE POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir élargir leurs activités d'exportation, elles ont besoin de la garantie supplémentaire que procure l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes. À cette époque de mondialisation de l'économie, les entreprises doivent envoyer du personnel clé sur des marchés étrangers à titre provisoire (directeurs, responsables, techniciens) pour fournir des services à une filiale ou à une société affiliée,

faciliter la vente de produits ou la prestation de services, consulter des clients ou négocier des contrats. En outre, les fournisseurs de services travaillant à leur compte (c.-à-d. les professionnels) ont besoin d'avoir accès aux marchés étrangers pour fournir leurs services.

Les fournisseurs canadiens de services ont grandement profité des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de l'AGCS. Dans le cycle de négociations en cours au titre de cet accord, le Canada continue de demander des engagements supplémentaires pour obtenir une amélioration de l'accès et de la prévisibilité de ces marchés pour les fournisseurs canadiens de services. Par exemple, le Canada a demandé des engagements à ses partenaires concernant les services fournis par les professionnels indépendants, notamment dans les domaines des services informatiques et para-informatiques, d'ingénierie et d'architecture. Le Canada préconise également une plus grande transparence des engagements contractés sur les autorisations de séjour temporaire afin que les gens d'affaires, les spécialistes de l'immigration, les gestionnaires de ressources humaines, les propriétaires de petites et de moyennes entreprises et d'autres intervenants comprennent mieux les engagements pris par les différents États membres en la matière.

Dans son offre initiale conditionnelle, le Canada a proposé d'allonger la durée de séjour légale des visiteurs commerciaux, des personnes transférées au sein d'une même entreprise et des professionnels, de faire bénéficier de cette mesure les prestataires de services après-vente/ après-location, leurs conjoints et conjoints de fait, et d'améliorer la transparence des engagements pris sur les autorisations de séjour temporaire.

En plus de l'AGCS, le Canada est signataire de plusieurs accords commerciaux régionaux et bilatéraux contenant des dispositions sur la mobilité de la main-d'œuvre qui facilitent les échanges de biens, de services et d'investissement : l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), et l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica (ALECCR). L'AGCS, l'ALENA et l'ALECC contiennent tous trois des dispositions détaillées sur les autorisations de séjour temporaire qui facilitent le mouvement des gens d'affaires dans trois catégories : visiteurs commerciaux, personnes transférées au sein d'une même société et professionnels. De plus, l'ALENA et l'ALECC prévoient une quatrième catégorie de personnes dont les séjours temporaires sont facilités : les négociants et les investisseurs. Le Canada participe au

Groupe de travail trilatéral sur l'admission temporaire de l'ALENA, qui examine la mise en œuvre des dispositions relatives à l'admission temporaire, et collabore étroitement avec les responsables américains sur les questions bilatérales de séjour temporaire.

À l'heure actuelle, le Canada négocie plusieurs autres accords commerciaux régionaux et bilatéraux, notamment avec les pays de la Zone de libre-échange des Amériques, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et Singapour et ces accords pourraient contenir des dispositions sur les autorisations de séjour temporaire.

INVESTISSEMENT

Les ministres du Commerce des États membres de l'OMC n'ont pas réussi à s'entendre sur les modalités pour le lancement de négociations sur l'investissement dans le cadre de la Cinquième Conférence ministérielle de Cancun de septembre 2003. Le Canada reste persuadé que, pour les pays bénéficiaires, la circulation transfrontières de l'investissement dans un cadre convenu faciliterait les transferts de technologies et contribuerait à la croissance et au développement économiques. En effet, les investisseurs profiteraient du climat de certitude instauré par des règles renforcées sur la transparence et la non-discrimination.

POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Le Canada demeure favorable à la mise en œuvre d'un cadre multilatéral sur la politique de la concurrence, même si aucun accord n'a été conclu à Cancun sur la poursuite des négociations. Il estime qu'un tel cadre permettra d'assurer que les gains tirés de la libéralisation des échanges et de l'investissement ne soient pas compromis par le comportement anticoncurrentiel de certains protagonistes privés. En établissant un ensemble cohérent de principes régissant de saines politiques sur la concurrence entre tous les membres, la mise en œuvre d'un accord multilatéral garantirait l'établissement d'un vrai contexte de concurrence et d'un climat plus transparent et plus prévisible propices au commerce et à l'investissement international. Un tel accord contribuerait également à réaliser un objectif important, soit le renforcement des capacités institutionnelles dans les pays en développement.

TRANSPARENCE DES MARCHÉS PUBLICS

Les ministres de l'OMC n'ont pas réussi à s'entendre sur le lancement de négociations sur la transparence des marchés publics à la Cinquième Conférence de septembre 2003 à Cancun. Le Canada considère toujours qu'il serait profitable de parvenir à un accord multilatéral sur cette question. Lors de la Conférence ministérielle de Doha en novembre 2001, les ministres représentant les États membres de l'OMC avaient répondu à une préoccupation essentielle pour les pays en développement en décidant qu'un accord sur la transparence ne restreindrait pas la possibilité pour les pays d'accorder des préférences aux fournisseurs et fournisseurs nationaux dans le cadre de marchés publics. Les pratiques de transparence en vigueur au Canada sont compatibles avec les éléments à l'étude à l'OMC. Pareil accord profiterait aux exportateurs de produits et de services qui souhaitent faire affaire avec les gouvernements ou agir comme sous-traitants des fournisseurs nationaux. En outre, il bénéficierait aux États membres en accroissant la valeur obtenue pour leurs dépenses d'approvisionnement, en améliorant l'infrastructure de gouvernance et en réduisant les risques de corruption.

MARCHÉS PUBLICS

Afin de profiter des grandes perspectives commerciales internationales que représentent les marchés publics, dont la valeur mondiale atteint des centaines de milliards de dollars par année, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'OMC. L'augmentation du nombre des secteurs visés et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Pour multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en œuvre efficace des engagements contractés.

Avec 27 autres pays, le Canada est signataire de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'une garantie d'accès, pour les fournisseurs canadiens, aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de renforcer l'accès aux marchés dans le cadre de l'AMP. La

révision de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'Accord, ainsi que la suppression de ses dispositions discriminatoires, reste une priorité du gouvernement canadien. Ce dernier continue d'ailleurs à recueillir les avis des provinces et d'autres parties intéressées en vue de formuler les priorités du Canada liées à la libéralisation accrue de ce marché.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

L'OMC compte actuellement 146 membres. Par conséquent, il n'est pas étonnant que des différends surgissent de temps à autre à propos de l'application des règles contenues dans l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce. Pour résoudre ces différends, les États membres de l'OMC ont convenu de se soumettre à un processus complexe prévu aux termes du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC. Ce processus comprend la tenue de consultations, l'examen des plaintes par des groupes d'experts indépendants lorsque les parties sont incapables de régler leur différend au moyen de la consultation, ainsi que la possibilité de recourir à un Organe d'appel permanent. Le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends aide à faire en sorte que les membres respectent les règles commerciales qu'ils ont négociées et permet de réduire la portée des mesures commerciales unilatérales. Il est donc sans aucun doute un des éléments essentiels du système commercial multilatéral fondé sur des règles.

Le nombre de différends qui opposent les États membres à un moment ou à un autre est relativement peu élevé. De nombreuses plaintes sont résolues sans qu'on ait besoin de recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

Au cours de la dernière année, le Canada s'est lui-même prévalu des dispositions prévues au mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour contester un certain nombre de mesures commerciales prises par d'autres membres et que nous estimons incompatibles avec leurs obligations commerciales internationales. Parmi les mesures les plus importantes, mentionnons l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs par les États-Unis sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux.

Le 8 janvier 2003, un groupe spécial a été formé pour entendre la contestation du Canada au sujet de la détermination finale de dumping par le département américain du Commerce. Le Canada estime que la détermination finale du département américain du Commerce n'est pas conforme aux obligations contractées par ce pays en vertu de l'Accord de l'OMC sur les pratiques antidumping. Le rapport final du groupe spécial devrait être rendu au printemps 2004.

Le 7 mai 2003, un groupe spécial a été constitué pour entendre la contestation du Canada au sujet de la détermination finale émise par la Commission du commerce international des États-Unis selon laquelle un secteur de l'industrie nationale est menacé de préjudice important en raison des importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. Le Canada considère que cette détermination finale et les droits consécutifs imposés sur les importations de bois d'œuvre canadien sont contraires aux règles de l'OMC. Le rapport final de ce groupe spécial devrait être rendu au printemps 2004.

Le 29 août 2003, un rapport final a été rendu par le groupe spécial chargé d'entendre la plainte du Canada contre les États-Unis concernant la détermination finale de subvention, par le département américain du Commerce, relativement à certains produits du bois d'œuvre résineux importés du Canada. Les conclusions de ce groupe spécial ont fait l'objet d'un appel, et l'Organe d'appel a rendu son rapport le 19 janvier 2004. Pour plus de renseignements sur cette décision, on peut consulter le document portant le numéro 04-0145 ou la cote WT/DS257/AB/R sur le site Web sur le règlement des différends de l'OMC à l'adresse suivante : www.wto.org/french/tratop_f/ldispu_f/ldispu_f.htm

En août, un groupe spécial a été formé pour entendre la plainte déposée par le Canada, les États-Unis et l'Argentine relativement au moratoire imposé par l'Union européenne sur l'approbation et la commercialisation des produits de biotechnologie. Les plaignants estiment que ces mesures vont à l'encontre des obligations contractées par l'Union européenne en vertu de l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce et l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994. Le groupe spécial doit remettre son rapport à l'automne 2004.

Le Canada a également fait l'objet de plaintes à deux reprises. En mars 2003, un groupe spécial a été constitué pour entendre la plainte des États-Unis selon laquelle

certaines mesures prises par le gouvernement du Canada et la Commission canadienne du blé, ainsi que certaines politiques canadiennes en matière de transport du grain, sont contraires aux règles de l'OMC. Le groupe spécial doit rendre son rapport au printemps 2004.

Par ailleurs, une contestation antérieure élevée par les États-Unis et la Nouvelle-Zélande au sujet des méthodes canadiennes d'établissement des prix pour les produits laitiers destinés à l'exportation a été réglée en mai 2003. Le Canada ayant pris des mesures de mise en conformité, les États-Unis et la Nouvelle-Zélande ont retiré leur demande de mesures de rétorsion.

Il est permis de croire que le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC est le moyen le plus efficace dont nous disposons aujourd'hui pour régler les différends entre États souverains. Toutefois, nombreux sont ceux qui pensent qu'il pourrait être amélioré. Les membres de l'OMC ont donc convenu, lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha, de négocier les améliorations et les clarifications à apporter au Mémorandum avant mai 2003. Ils ne sont cependant pas parvenus à un accord à cette date et le Conseil général de l'OMC a donc accepté au mois de juillet 2003 de prolonger ce délai d'une année et de reporter l'échéance à mai 2004. Les membres ont également convenu de poursuivre leurs discussions en partant des travaux déjà réalisés, notamment en prenant comme point de départ un document de travail produit par le président et les propositions présentées par différents membres.

En janvier 2003, le Canada a présenté une proposition d'amendement du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, pour améliorer notamment la transparence des processus, la protection de l'information confidentielle et le système de liste de groupes spéciaux. Le Canada va continuer à chercher des appuis pour ces propositions et à tenter d'obtenir que les États membres renforcent leurs engagements sur un certain nombre d'autres améliorations à apporter au Mémorandum d'accord, à savoir, le déroulement des procédures de mise en conformité, le renvoi des questions en litige de l'Organe d'appel à des groupes spéciaux et l'élargissement des droits des membres qui agissent à titre de tierce partie dans le processus de règlement des différends.

Les discussions se poursuivent dans le but de parvenir à un consensus sur un ensemble d'améliorations au Mémorandum d'ici la nouvelle échéance de mai 2004. Toutefois, vu le nombre de changements proposés et la lenteur de l'avancement des négociations, la question de savoir si la nouvelle échéance sera honorée reste posée.

Accession à l'organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC. Notre objectif est double :

- obtenir pour les exportations canadiennes de produits et de services un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;
- veiller à la mise en place, sur les nouveaux marchés, de régimes transparents et fondés sur des règles, ce qui contribuera à la stabilité et à la prospérité économique dans le monde.

L'OMC compte 146 membres. Parmi les plus récents, on compte l'Arménie, la Chine, la Lituanie, la Macédoine, la Moldavie et Taïwan. Durant la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC de septembre 2003, les États membres ont accueilli l'accession du Cambodge et du Népal, premiers des pays les moins avancés à intégrer l'OMC depuis sa création en 1995.

Le Canada participe activement aux négociations d'accession de tous les postulants. À l'heure actuelle, les 25 pays suivants ont fait connaître leur souhait d'accéder à l'OMC : Algérie, Andorre, Arabie saoudite, Azerbaïdjan, Bahamas, Bélarus, Bhoutan, Bosnie-Herzégovine, Cap-Vert, Éthiopie, Kazakhstan, Laos, Liban, Ouzbékistan, Russie, Samoa, Serbie et Monténégro, Seychelles, Soudan, Tadjikistan, Tonga, Ukraine, Vanuatu, Vietnam, Yémen.

Par ailleurs, le Canada travaille activement, de concert avec d'autres membres, pour faciliter l'accession des pays les moins développés, reconnaissant que leur adhésion les soutiendrait dans leurs efforts en matière de développement et les aiderait à devenir des acteurs à part entière du système commercial mondial. Le Canada

approuve les recommandations formulées en vue de faciliter et d'accélérer l'accèsion des pays les moins développés à l'OMC, et adoptées par le Conseil général de l'OMC en décembre 2002.

Les négociations portant sur l'accèsion d'un pays à l'OMC se déroulent sur deux niveaux parallèles, soit aux niveaux multilatéral et bilatéral. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de membres intéressés, étudie le régime commercial et économique du pays postulant pour y relever les aspects incompatibles avec les obligations qu'un pays contracte lorsqu'il devient membre de l'OMC, et pour déterminer les changements qu'il devra y apporter pour les rendre conformes aux règles de l'Organisation. L'avancement du processus dépend alors de ces changements, qui doivent porter sur la transparence, l'exactitude et les détails fournis par le postulant dans ses réponses aux questions posées par les membres du groupe de travail. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure que l'accèsion du postulant à l'OMC permettra d'établir des conditions plus prévisibles sur le marché de ce dernier.

Parallèlement aux délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations bilatérales, le Canada cherche principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des produits et des services qui intéressent les exportateurs canadiens. Il encourage les postulants à consolider leurs engagements tarifaires, à accorder un accès non discriminatoire à ses marchés et à souscrire aux divers accords zéro pour zéro pour l'élimination des droits de douane ainsi qu'aux mesures d'harmonisation des tarifs douaniers élaborées par l'OMC.

Les positions qui sont défendues au cours des négociations relatives aux accèsions sont élaborées à l'échelle interministérielle et après consultation auprès des gouvernements provinciaux et territoriaux et du secteur privé. Ces négociations représentent une excellente occasion de résoudre les difficultés que rencontrent les entreprises canadiennes sur les marchés des postulants.

Pour obtenir plus d'information sur le processus d'accèsion à l'OMC, consultez le site Web de l'OMC à l'adresse suivante : www.wto.org/french/thewto_flacc_flacc_f.htm



3 Investissement

Les mouvements internationaux de capitaux ont connu un accroissement rapide ces dernières années et contribuent en grande partie à la tendance à l'intégration économique mondiale. Le volume mondial de l'investissement étranger direct (IED) a plus que décuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 594 milliards de dollars américains en 1982 à 6,9 billions de dollars américains en 2002.

Le Canada prend une part active dans l'économie mondiale. Le chiffre de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) a plus que quadruplé entre 1990 et 2002, passant de 98,4 à 432 milliards de dollars. Au cours de la même période, la valeur de l'investissement étranger direct au Canada a plus que doublé, passant de 131 à 349 milliards de dollars. Depuis 1997, le volume de l'IDCE dépasse celui de l'IED au Canada.

Investissement direct canadien à l'étranger

Les investissements des entreprises canadiennes à l'étranger stimulent à la fois l'activité économique intérieure et les exportations de produits et de services canadiens. Pour beaucoup d'entreprises canadiennes, l'investissement à l'étranger est un élément essentiel de la stratégie d'affaires, surtout sur les marchés à forte croissance où une présence physique est souvent nécessaire pour un accès réel. Ces entreprises sont conscientes qu'un niveau élevé d'investissement sur les marchés étrangers va souvent de pair avec un meilleur taux de pénétration des exportations sur ces marchés. De fait, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a constaté que chaque dollar d'investissement direct réalisé à l'étranger engendrait deux dollars d'exportations supplémentaires.

En 2002, 47 % de l'IDCE (202 milliards de dollars) ont été réalisés aux États-Unis et 23 % (soit 100 milliards de dollars) dans les pays de l'Union européenne. Les Caraïbes, l'Amérique latine et le Japon attirent également beaucoup l'investissement canadien. Suivant la tendance mondiale, le Canada investit de plus en plus dans les pays en développement. En 1990, 13 % des investissements canadiens (13,1 milliards de dollars) ont été effectués dans des pays en développement qui ne sont pas membres de l'OCDE. En 2002, cette proportion est passée à quelque 20 % (87 milliards de dollars).

En 2002, le secteur des services financiers et de l'assurance a absorbé 41 % de l'IDCE. Il en demeure donc le principal bénéficiaire. Cette même année, des montants considérables d'IDCE ont été injectés d'une part dans les services et le commerce de détail, et d'autre part dans le secteur de l'énergie et des métaux, si bien que leur part du volume total de l'IDCE s'est élevée à 13 % et 19 % respectivement.

Investissement étranger direct au Canada

Le caractère bénéfique des courants d'investissements est aujourd'hui largement admis, et les pays se font une vive concurrence pour attirer l'investissement étranger. Au

Le régime canadien sur l'investissement

Le régime canadien sur l'investissement est relativement ouvert et soutient favorablement la comparaison internationale. En vertu de la Loi concernant l'investissement au Canada, les non-Canadiens qui acquièrent le contrôle d'une entreprise canadienne existante ou qui désirent créer une nouvelle entreprise au Canada sont assujettis à cette loi, et sont tenus de déposer soit un avis, soit une demande d'examen. Le ministre responsable de la Loi approuve les transactions examinées une fois qu'il a acquis la conviction que l'investissement a de grandes chances de constituer un avantage net pour le Canada.

En 2003, les acquisitions directes d'entreprises canadiennes par des résidents d'États membres de l'OMC étaient assujetties à un examen si l'actif commercial de ces entreprises atteignait un seuil fixé à 223 millions de dollars. Ce montant est réajusté chaque année selon l'évolution du produit intérieur brut nominal. Les acquisitions directes, par des investisseurs non-résidents d'États membres de l'OMC, d'entreprises canadiennes dont l'actif atteint ou dépasse 5 millions de dollars, sont assujetties à l'examen

prévu par la Loi. Les acquisitions indirectes sont également assujetties à cet examen si l'actif de l'entreprise canadienne atteint 50 millions de dollars, ou si sa valeur est comprise entre 5 et 50 millions de dollars et représente plus de 50 % de tous les avoirs acquis.

L'acquisition d'entreprises canadiennes œuvrant dans le domaine de la culture, des services financiers, des services de transport et de la production d'uranium est assujettie à des seuils plus bas, quelle que soit la nationalité de l'investisseur ou du vendeur. Dans le domaine de l'industrie culturelle (c.-à-d. édition et distribution de livres, magazines, journaux, vidéos, enregistrements musicaux, etc.), les acquisitions et les créations d'entreprises peuvent faire l'objet d'un examen si le gouvernement en décide ainsi pour s'assurer qu'elles procurent un avantage net au Canada.

Dans le secteur des services financiers, le Canada lève ses restrictions sur la propriété étrangère applicables aux banques. L'acquisition d'une banque canadienne est assujettie au nouveau régime de propriété fondé sur la taille, qui est entré en vigueur en octobre 2001. En vertu de ces nouvelles règles, un particulier (canadien ou étranger) ne peut

acquérir plus de 20 % des actions avec droit de vote ou 30 % des actions sans droit de vote d'une grande banque (c.-à-d. une banque dont les capitaux propres s'élèvent à 5 milliards de dollars ou plus). Dans le cas des banques de taille moyenne (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres vont de 1 à 5 milliards de dollars), les participations individuelles sont autorisées à hauteur de 65 %, à condition qu'au moins 35 % des actions avec droit de vote soient cotées en bourse, échangées sur un marché reconnu et détenues par un grand nombre d'actionnaires. Les banques de petite taille (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres ne dépassent pas 1 milliard de dollars) ne sont soumises à aucune restriction à la propriété, à l'exception du critère de qualification.

Le site Web d'Investissement Canada fournit des indications sur l'application de la Loi concernant l'investissement au Canada (www.investcan.ic.gc.ca). Le Canada est depuis longtemps partisan d'une approche du commerce et de l'investissement internationaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice du pouvoir et encourage les autres pays à adopter un degré de libéralisation équivalant au sien dans ce domaine.

Canada, l'investissement direct en provenance de l'étranger contribue grandement à la création d'emplois et à la croissance économique. L'IED apporte des capitaux, des idées neuves, de nouvelles technologies et des pratiques commerciales novatrices.

En 2002, 64 % de l'IED au Canada (soit 224 milliards de dollars) provenaient des États-Unis et 29 % (soit 103 milliards de dollars) de l'Union européenne. Entre autres

investisseurs importants, mentionnons également le Japon (9 milliards de dollars) et Hong Kong (5 milliards). En 2002, les principaux secteurs bénéficiaires de l'IED au Canada étaient le secteur de l'énergie et des métaux (23 %), suivi par le secteur des services des finances et de l'assurance (19 %), puis par celui des machines et du matériel de transport (14 %).

Programme canadien d'investissement à l'étranger

Les règles qui régissent l'investissement contribuent dans une large mesure à protéger et à faciliter les activités d'investissement à l'étranger des entreprises canadiennes. Le Canada est une économie de taille moyenne, dont la prospérité actuelle et future dépend de l'ouverture des marchés, de la stabilité de l'environnement commercial ainsi que de l'équité et de l'impartialité des procédures de règlement des différends. Les règles sur l'investissement instaurent un climat de confiance qui rassure les investisseurs canadiens et garantissent que les politiques nationales en la matière ne seront pas modifiées sans raison valable ni appliquées de manière discriminatoire. Les entreprises canadiennes qui investissent dans des régions à risque peuvent se protéger en souscrivant des assurances-risques politiques. On peut souscrire ce type d'assurance auprès des compagnies d'assurances commerciales ou auprès d'Exportation et développement Canada (EDC). Pour obtenir plus d'information, consultez le site Web d'EDC (www.edc.ca).

Les entreprises canadiennes se heurtent encore à des obstacles à l'investissement à l'étranger, notamment des prohibitions à l'investissement, des limites imposées à l'étendue de l'activité commerciale, des exigences de résultats, des conditions d'autorisation, des critères de résidence et des restrictions à la circulation des gens d'affaires. En général, c'est en Afrique, en Amérique centrale et du Sud, en Chine et en Russie que de tels problèmes sont reportés le plus fréquemment.

Les accords sur l'investissement n'entravent pas la capacité d'un État à adopter des règlements dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada, comme les investisseurs canadiens à l'étranger, doivent se soumettre aux lois du pays d'accueil et se conformer aux mêmes règles que ses ressortissants. Par exemple, les investisseurs ne sont aucunement exemptés de l'application des lois nationales sur la concurrence ni des règlements locaux relatifs à la santé, au travail ou à l'environnement.

INITIATIVES BILATÉRALES

Les pays commerçants ont très fréquemment recours à des accords bilatéraux sur l'investissement afin de protéger leurs investissements à l'étranger. On en compte actuellement

plus de 2 000 à l'échelle mondiale. Depuis 1989, le Canada a conclu 22 accords bilatéraux de promotion et de protection de l'investissement étranger (APIE), qui mettent en application un ensemble de règles juridiquement contraignantes visant à protéger l'investissement canadien dans certains pays étrangers. Les APIE conclus par le Canada offrent aux sociétés canadiennes la garantie que les règles qui régissent leurs investissements resteront conformes à des normes d'équité et de prévisibilité établies, réduisant ainsi les risques et les coûts associés à ces investissements, principalement dans les économies émergentes. Vous trouverez la liste complète des APIE conclus par le Canada dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (www.dfait-maeci.gc.ca/rna-nacl/fipa_list-fr.asp).

ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGES BILATÉRAUX ET RÉGIONAUX

L'Accord de libre-échange nord-américain renferme un chapitre complet sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Ce chapitre a servi de fondation aux dispositions sur l'investissement négociées au titre de l'Accord de libre-échange Canada-Chili, et de la plupart des APIE du Canada. Les négociations sur l'investissement engagées avec d'autres pays d'Amérique latine et les Caraïbes font partie intégrante des négociations en cours dans le cadre de la Zone de libre-échange des Amériques et de l'initiative de libre-échange avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua). Il est également probable que des dispositions sur l'investissement figureront dans tout accord de libre-échange susceptible d'être passé avec la Communauté des Caraïbes, les pays de la Communauté andine et la République dominicaine. Des négociations sur l'investissement sont également menées dans le cadre des pourparlers en vue d'établir un accord de libre-échange avec Singapour.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Lors de la Quatrième Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui s'est tenue à Doha, en novembre 2001, les ministres avaient convenu de lancer des négociations sur l'investissement après la Cinquième Conférence ministérielle, sous réserve qu'ils parviennent à un accord sur les modalités de ces négociations. Toutefois, lors de la Cinquième Conférence ministérielle qui s'est

tenu à Cancun du 10 au 14 septembre 2003, les ministres n'ont pas réussi à atteindre un consensus sur la question de savoir s'ils engageaient ou non des négociations sur l'investissement.

Au cours de 2002 et de 2003, le Canada a présenté neuf documents de travail au Groupe de travail des liens entre commerce et investissement de l'OMC. Dans ces documents, le Canada a abordé un certain nombre de questions, dont les sept éléments qui doivent être clarifiés au paragraphe 22 de la Déclaration de Doha (portée et définition; non-discrimination; modalités pour des engagements avant établissement reposant sur une approche fondée sur des listes positives (similaire à celle employée dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services); dispositions relatives au développement; exceptions et sauvegardes concernant la balance des paiements; consultations et règlement des différends entre les membres. Le Canada a activement participé aux activités sur l'aide technique et le renforcement des compétences organisées par l'OMC, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et d'autres organisations concernées, pour démontrer l'importance que les ministres témoignent à ce type d'aide en vertu du mandat de Doha.

Les accords de l'Organisation mondiale du commerce renferment déjà bon nombre de dispositions relatives à l'investissement. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce interdira, dès qu'il aura été intégralement mis en œuvre, un certain nombre d'exigences en matière de résultats, dont les exigences relatives à l'équilibrage des échanges, l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables au secteur des biens.

COOPÉRATION ÉCONOMIQUE ASIE-PACIFIQUE

Le Canada participe également à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de plans d'action individuels facultatifs, dressés suivant des principes d'investissement non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en renforçant leurs législations visant à protéger les investissements étrangers. Lors de la 14^e réunion ministérielle de l'APEC qui s'est tenue en octobre 2003

à Bangkok, en Thaïlande, le Canada, à l'instar des autres pays membres de l'APEC, a accepté de mettre en vigueur un ensemble de normes de transparence sur l'investissement, afin que les États membres de l'APEC publient à tout le moins les lois, règlements, lignes directrices et autres mesures touchant l'investissement qui sont en vigueur au plan national, ou donnent accès rapidement d'une façon ou d'une autre à ces textes, et cela dans les délais les plus brefs possibles. En convenant de souscrire à ces normes, les membres de l'APEC ont fait un pas de plus vers l'objectif de Bogor, à savoir la libéralisation et l'ouverture du commerce et de l'investissement dans la région de l'APEC d'ici à 2010 pour les pays développés, et d'ici à 2020 pour les pays en développement. Ces normes sont décrites dans le site Web de l'APEC (www.apecsec.org.sg).

Responsabilité sociale des entreprises

Le gouvernement du Canada attend des entreprises canadiennes qu'elles exercent leurs activités d'une manière socialement responsable et respectueuse de l'environnement, tant au Canada qu'à l'étranger. À cette fin, il les encourage fortement à observer des normes sur la responsabilité sociale des entreprises, telles que les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales.

Ces principes directeurs constituent un ensemble de normes et de principes à caractère non contraignant auxquels souscrivent les gouvernements pour que les entreprises adoptent une conduite professionnelle responsable. Ils renferment des recommandations à l'intention des multinationales sur des questions telles que la protection de l'environnement, le respect des normes fondamentales du travail, la lutte contre la corruption et le respect des droits de la personne. Au Canada, ces principes directeurs s'appliquent aux entreprises multinationales qui exercent leurs activités sur notre territoire et aux activités à l'étranger des entreprises canadiennes.

Le gouvernement canadien a créé un point de contact national (un comité interministériel) afin de faire mieux connaître les Principes directeurs de l'OCDE et de contribuer à la résolution des problèmes qui s'y rapportent, en collaboration étroite avec les milieux d'affaires et les diverses parties prenantes. Les Principes directeurs de

INVESTISSEMENT

l'OCDE et d'autres codes et guides internationaux de pratiques exemplaires tels que le Contrat mondial de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) publiée par l'Organisation internationale du travail fournissent un cadre de référence commun aux entreprises pour leur permettre d'adopter des pratiques commerciales responsables, ce qui est particulièrement important dans des pays où les structures de gouvernance sont faibles.

En plus d'améliorer la réputation des entreprises et de leur permettre d'affûter leur avantage concurrentiel, l'adoption de pratiques commerciales responsables peut aider à renforcer les liens de confiance mutuelle qui unissent les entreprises et les sociétés dans lesquelles elles exercent leurs activités, et contribuer à renforcer le climat de confiance envers l'investissement étranger.

On trouvera plus d'information sur les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales dans le site Web du Point de contact national (www.ncp-pcn.gc.ca/menu-fr.asp) ou dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-naclsocial-fr.asp).

Accord de libre-échange nord-américain

Le 1^{er} janvier 2004 marquait le 10^e anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Conçu pour suivre le rythme des défis nouveaux par son programme de travail permanent, l'ALENA a jeté des bases solides pour une croissance future, en plus de démontrer concrètement les avantages de la libéralisation du commerce. Le volume des échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les échanges commerciaux de marchandises du Canada avec les États-Unis et le Mexique ont totalisé environ 545 milliards de dollars en 2003.

Grâce à l'ALENA, le Canada a confirmé son statut de premier partenaire commercial des États-Unis. Les exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis ont affiché un taux de croissance annuel d'environ 8,6 % entre 1990 et 2003. Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique ont atteint 14 milliards de dollars en 2003, de sorte que le Mexique est désormais la sixième destination en importance des exportations canadiennes et la quatrième source de nos importations. Du total des exportations de marchandises du Canada, 87 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Le commerce des services a aussi enregistré une forte croissance depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. En 2001, les échanges de services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, se sont élevés à environ 78 milliards de dollars, par rapport à 46 milliards de dollars en 1994 (soit un taux de croissance annuel moyen de 8 %). Depuis 1997, les échanges bilatéraux de services entre le Canada et le Mexique ont augmenté à un taux annuel de 11,6 % pour atteindre plus de 1,4 milliard de dollars. Notre commerce de services avec les États-Unis a totalisé 74 milliards de dollars en 2003, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Du total des exportations de services du Canada, 60 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Au chapitre de l'investissement, l'ALENA a profité à toutes ses parties, y compris le Canada. Depuis 1994, l'investissement étranger direct au Canada a atteint une moyenne de près de 23 milliards de dollars par année, soit 6,6 fois la moyenne enregistrée au cours des 3 années

4 Ouverture sur les Amériques



précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA, de 1991 à 1993. En 2002, l'investissement étranger direct au Canada a totalisé 349 milliards de dollars, dont plus de 64 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. L'investissement américain direct au Canada a en effet augmenté pour atteindre 224 milliards de dollars en 2002. Le volume de l'investissement direct canadien dans les pays partenaires de l'ALENA s'est aussi accru, pour atteindre, en 2002, 202 milliards de dollars aux États-Unis et 3,3 milliards de dollars au Mexique.

Les ententes passées au titre de cet accord demeureront un moyen efficace de renforcer les relations commerciales et économiques du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

Perspectives d'avenir

Grâce à ses groupes de travail permanents et aux engagements de ses membres à l'égard de sa mise en œuvre, l'ALENA est à bien des points de vue un document évolutif et de grande portée qui ouvre d'intéressantes perspectives d'amélioration de l'accès aux marchés. Le gouvernement du Canada continuera d'identifier les obstacles au commerce et à l'investissement qui restent

encore à régler et à entreprendre les démarches nécessaires pour les éliminer par le biais de l'ALENA. Dans ce contexte, les priorités du gouvernement portent sur les activités qui peuvent avoir des conséquences positives sur le commerce.

Le 7 octobre 2003, le Canada a été l'hôte de la réunion annuelle de la Commission de l'ALENA. À cette occasion, les ministres ont approuvé une série de mesures concrètes visant à favoriser davantage les échanges. Ils ont chargé leurs représentants de continuer à se pencher sur les possibilités de développer encore plus le commerce trilatéral. Sur la question de l'accès aux marchés, les ministres ont demandé à leurs représentants de poursuivre leurs efforts visant la libéralisation des règles d'origine de l'ALENA et d'entreprendre une étude afin de déterminer si l'harmonisation de nos droits de douane selon le principe de la nation la plus favorisée pouvait bénéficier davantage au commerce en réduisant les coûts de transaction liés à l'exportation. Les consultations avec les secteurs de production nationaux visant à déterminer les produits qui pourraient faire l'objet d'une telle mesure ont été engagées le 20 décembre 2003.

Le 7 octobre 2003, la réunion de la Commission de l'ALENA a été l'occasion de rendre le processus de règlement des différends du chapitre 11 (Investissement) encore plus transparent et plus efficace qu'auparavant. Les trois ministres ont approuvé une série de directives concernant la présentation de mémoires par des tierces parties et un formulaire normalisé de notification de l'intention de soumettre une plainte à l'arbitrage. Ces mesures font suite aux Notes d'interprétation publiées en juillet 2001. Les ministres ont également demandé à leurs responsables de continuer à chercher des moyens d'améliorer la mise en œuvre du chapitre sur l'investissement. Afin d'améliorer la transparence du processus de règlement des différends du chapitre 11, le Canada et les États-Unis se sont engagés à tenir des audiences publiques pour tous les cas d'arbitrage relatifs à ce chapitre auxquels ils sont parties et à demander le consentement des investisseurs contestant à ce sujet. Le Canada et les États-Unis vont continuer d'étudier cette question avec le Mexique.

Les ministres ont en outre accueilli avec satisfaction la création du Comité nord-américain sur le commerce de l'acier, dont l'un des objectifs vise à favoriser la coopération continue entre les trois États en matière de politique internationale dans le domaine de l'acier et à réduire les distorsions qui subsistent sur le marché nord-américain de l'acier.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

Le processus de règlement des différends de l'ALENA vise à résoudre les différends qui surviennent dans ce type de relations commerciales et économiques de grande envergure. Lorsque les parties ne peuvent résoudre leurs conflits au cours de discussions informelles au sein des comités et des groupes de travail appropriés, ou par le biais d'autres formules de consultation, l'ALENA prévoit des procédures de règlements des différends rapides et efficaces.

Le chapitre 20 de l'ALENA comprend des dispositions relatives à la prévention ou au règlement des différends sur l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions liées aux recours commerciaux traitées au chapitre 19. Ce dernier permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs. Des dispositions particulières en matière de règlements des différends ont également été adoptées pour les questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre le 1^{er} novembre 2002 et le 1^{er} novembre 2003, deux groupes spéciaux constitués en vertu du chapitre 19 de l'ALENA ont examiné des décisions prises par des organismes canadiens relatives à des produits américains. Ces décisions définitives portaient sur la détermination de dumping et de préjudice quant à certains opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique. Au cours de la même période, l'affaire relative à la détermination de l'existence d'un préjudice a été réglée. Quatre décisions, y compris des décisions issues de renvois, ont également été rendues.

Au cours de la même période, sept demandes d'examen par un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 ont été présentées concernant des décisions prises par des organismes américains relatives à des produits canadiens, dont des tiges de fil d'acier, des alliages de magnésium, du blé dur et du blé de force roux de printemps. Des demandes d'examen ont également été présentées pour des déterminations de dumping et de droits compensateurs concernant des produits du blé ainsi que pour des déterminations de préjudice sur du blé de force roux de printemps. Toujours entre novembre 2002 et novembre 2003, 12 examens concernant des décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens étaient en cours. Ces affaires mettaient

en cause des produits tels que le magnésium, l'acier au carbone, le bois d'œuvre résineux, les tiges de fil d'acier, le blé dur et le blé de force roux de printemps. Au cours de cette même période, quatre décisions ont été rendues par des groupes spéciaux à la suite de l'examen de différends portant sur le magnésium et le bois d'œuvre résineux. Une affaire portant sur le magnésium a été menée à terme et deux autres portant sur des déterminations de dumping concernant du blé dur et du blé de force roux de printemps ont été retirées.

Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Canada et portant sur le magnésium pur provenant du Canada est toujours en cours. Un autre cas porté devant un comité de contestation extraordinaire a été réglé; ce dernier mettait en cause les États-Unis et le Mexique, et portait sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique.

Comité nord-américain sur le commerce de l'acier

Le 6 octobre 2003, les partenaires de l'ALENA ont annoncé la création du Comité nord-américain sur le commerce de l'acier. Le 21 novembre, ce comité s'est réuni à Mexico pour sa réunion d'inauguration. Composé de représentants des trois gouvernements membres de l'ALENA et de représentants de l'industrie nord-américaine de l'acier, il constitue un forum utile au sein duquel les participants pourront discuter de questions commerciales multilatérales, trilatérales et bilatérales relatives à l'acier et à son commerce. Les membres du comité ont constitué un mécanisme de consultation par lequel les situations susceptibles de provoquer des frictions commerciales en Amérique du Nord pourront être désamorçées. Sa prochaine réunion est fixée à mai 2004, à Ottawa.

Normes et mesures connexes

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, plus particulièrement dans le cadre du Comité des mesures normatives de l'ALENA. Le Canada pense qu'il faut réduire au minimum le fardeau réglementaire national qui pèse sur l'industrie, tout en permettant à cette dernière d'adopter ses propres règlements dans le contexte d'un marché nord-américain de plus en plus intégré.

Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA (les automobiles, les transports terrestres, les télécommunications et les textiles) sont également d'excellentes tribunes de

coopération trilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités sur les transports terrestres et l'étiquetage des textiles s'emploient à la création d'un programme de travail visant à harmoniser les normes et à faciliter le commerce. Ils ont accompli d'importants progrès pour ce qui est de la conformité dans la construction et la conduite des camions ainsi que de l'étiquetage des produits du textile. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes sont généralement complémentaires, les sous-comités essaient d'accroître la coopération bilatérale, tout en améliorant la coordination des activités des forums internationaux.

Le Canada souhaite que les États-Unis mettent en œuvre l'intégralité de leurs engagements sub-fédéraux dans le cadre de l'ALENA et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), tout en visant une amélioration ou une modernisation des mesures normatives sub-fédérales américaines afin qu'elles soient mieux adaptées au volume et à la variété de nos échanges commerciaux de produits manufacturés. Le Canada cherche également à accroître le dialogue bilatéral aux niveaux provincial et des États afin de favoriser les activités de coopération dans le domaine de l'élaboration des normes et des règlements.

En fournissant des efforts de collaboration soutenus avec les États-Unis et le Mexique, le Canada continuera d'encourager et de faciliter l'adoption de normes et de mesures connexes compatibles, y compris l'élaboration et l'usage de normes facultatives pour le marché nord-américain, en tant que substituts aux exigences réglementaires nationales. La réussite de ces efforts exercerait des répercussions positives sur notre commerce trilatéral.

États-Unis

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa. La valeur des produits et des services qui franchissent chaque jour notre frontière se chiffre à environ 1,8 milliard de dollars. Entre 1993 et 2003, le commerce bilatéral du produits a augmenté à un taux moyen annuel d'environ 7,2 %. En 2003, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'est élevée à 328 milliards de dollars, tandis que celle des importations en provenance des États-Unis a

atteint 203 milliards de dollars. Au total, 86 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à nos voisins du Sud. En 2003, nos exportations de services ont totalisé 33,4 milliards de dollars et nos importations 40,7 milliards de dollars. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (l'ALE) en 1989, le commerce bilatéral a plus que doublé.

L'investissement américain direct au Canada est passé d'environ 85 milliards de dollars en 1991 à 224 milliards de dollars en 2002, tandis que l'investissement direct canadien aux États-Unis est passé de 63 milliards de dollars à 202 milliards de dollars au cours de la même période.

Les liens commerciaux que le Canada entretient avec les États-Unis sont essentiels pour le Canada. Les exportateurs canadiens ont accès à des débouchés dans pratiquement tous les secteurs. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international favorise l'accès aux marchés pour les petites et moyennes entreprises, et s'attache plus particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché américain. L'initiative ExportUSA, qui comprend les programmes Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), CONTACT EXPORTS et Export É.-U., a remporté un franc succès à cet égard et a permis d'aider plus de 19 000 entreprises à faire leur entrée sur le marché américain depuis 1984. Le gouvernement du Canada encourage également les exportateurs canadiens qui ont réussi à percer dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir plus de renseignements, nous vous invitons à consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les relations canado-américaines (www.can-am.gc.ca).

Le gouvernement cherche également à attirer et à accroître l'investissement en provenance des États-Unis, et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. Il entend promouvoir l'investissement grâce à une approche plus intégrée et plus sectorielle, qui s'appuie sur la coopération entre le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et ses partenaires au sein d'Équipe Canada inc.

Aux États-Unis, les marchés de bon nombre d'États sont plus vastes que ceux de bien des pays. L'année dernière, plusieurs ministres et sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité d'importantes régions américaines pour faciliter l'établissement de relations entre les autorités poli-

tiques et des chefs d'entreprises. Ces visites permettent de promouvoir les intérêts canadiens et de souligner l'attrait que représente le Canada pour les investisseurs.

Pour témoigner de l'importance de la relation entre nos deux pays, un nouveau comité permanent du cabinet sur les relations canado-américaines présidé par le premier ministre a été créé pour instituer une nouvelle approche intégrée de nos relations à l'échelle des gouvernements. Un Secrétaire parlementaire du premier ministre (Canada-États-Unis) a également été nommé et jouera un rôle important dans l'élaboration des politiques.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Le 3 octobre 2003, le vice-premier ministre du Canada, M. John Manley, et le secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, M. Tom Ridge, ont rendu public le quatrième rapport d'étape concernant le Plan d'action pour la frontière intelligente. Ils ont également réaffirmé leur engagement à accroître la coopération dans plusieurs secteurs, y compris la bio-sécurité, les sciences et les technologies de sécurité aux frontières et la protection des infrastructures essentielles.
- En mai et en octobre 2003, le Canada et les États-Unis ont annoncé l'expansion du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) et du programme NEXUS. Le programme EXPRES est un partenariat entre les gouvernements et des intervenants du secteur privé pour assurer la mise en place d'une chaîne d'approvisionnement sécuritaire des marchandises à faible risque qui franchissent la frontière. Ce programme est maintenant en place dans 12 postes frontaliers d'importance. Pour sa part, le programme NEXUS facilite le mouvement transfrontalier des voyageurs préautorisés et à faible risque. Il est opérationnel dans 13 postes transfrontaliers.
- En ce qui a trait à l'encéphalopathie spongiforme bovine, les États-Unis ont annoncé en août 2003 la réouverture de leurs frontières à la viande de bœuf désossée et à un certain nombre d'autres produits.
- Le 1^{er} janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre des mesures de libéralisation des règles d'origine de l'ALENA concernant sept produits. Pour les exportateurs de ces produits, les procédures de mise en conformité avec les règles d'origine sont facilitées et ils peuvent ainsi profiter du traitement en franchise de ces produits aux termes de l'ALENA. Ces mesures font actuellement l'objet d'un examen par le Sénat mexicain.

- En septembre 2003, sous l'Initiative de représentation accrue, le gouvernement du Canada a annoncé qu'il ouvrira sept nouveaux consulats, transformera deux consulats en consulats généraux et nommera vingt consuls honoraires aux États-Unis. Ces changements renforceront la capacité du Canada à promouvoir ses intérêts relativement à des questions clés en matière d'économie, de politique et de sécurité, et à établir des partenariats stratégiques novateurs dans les nouveaux centres de pouvoir économique des États-Unis.
- En avril 2003, les services des douanes du Canada et des États-Unis, le Canadien National et le Canadien Pacifique ont signé une déclaration énonçant les principes et les procédures de fonctionnement pour le triage des marchandises et le traitement des expéditions ferroviaires, en vue de promouvoir la sécurité ferroviaire et l'accès aux États-Unis.
- En juillet 2003, le Canada et les États-Unis ont annoncé l'adoption de règles harmonisées portant sur la déclaration du fret. Ces règles seront progressivement mises en place dans les deux années à venir.
- En octobre 2003, le secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, M. Ridge, a annoncé qu'en l'état actuel de la politique américaine, il n'est pas prévu que la grande majorité des citoyens canadiens qui se rendent aux États-Unis pour y étudier ou y travailler soient soumis au programme de suivi des entrées et des sorties établi par le Congrès américain, connu sous le nom de programme US VISIT.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer de chercher à jouir d'un accès illimité au marché américain pour le bois d'œuvre résineux canadien.
- Continuer à inciter les États-Unis à rouvrir rapidement leurs frontières aux animaux vivants en se fondant sur des faits scientifiques et poursuivre les travaux à la fois avec les États-Unis et le Mexique dans le cadre d'une approche nord-américaine coordonnée pour résoudre les problèmes actuels que pose l'ESB en matière de réglementation et d'échanges commerciaux.
- Approfondir les occasions d'améliorer la collaboration avec les États-Unis en matière de réglementation.
- Veiller à ce que les États-Unis mettent en vigueur le *Farm Act* [législation sur l'agriculture] en conformité avec les engagements qu'ils ont contractés devant l'OMC en matière de soutien national. Faire savoir autant que possible aux États-Unis les perturbations que leurs dispositions sur la mention du pays d'origine sur l'étiquetage occasionneront au commerce canado-américain des produits agricoles.
- Poursuivre la mise en œuvre du Plan d'action pour une frontière intelligente entre le Canada et les États-Unis afin de créer une frontière efficace et sécuritaire ouverte au commerce mais fermée aux terroristes.
- Continuer d'observer les changements apportés aux règlements sur l'électricité et à la loi sur l'énergie en vue de s'assurer que toutes les normes de sécurité en matière d'électricité sont établies conjointement par les autorités canadiennes et américaines.
- Poursuivre les efforts de sensibilisation visant à faire comprendre au gouvernement américain que les dispositions discriminatoires prises au niveau des États sur la quantité minimale d'énergie renouvelable vont à l'encontre de nos objectifs communs en matière d'environnement et de sécurité énergétique.
- Continuer à travailler de concert avec les services d'immigration des États-Unis et les entreprises canadiennes, et continuer de participer au Groupe de travail sur l'admission temporaire de l'ALENA en vue d'améliorer le mouvement transfrontalier des gens d'affaires.
- Continuer d'inciter le gouvernement américain à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains.
- Continuer d'inciter le bureau des douanes et de la protection des frontières et l'Administration des aliments et drogues des États-Unis à adopter une approche plus uniforme pour l'établissement et la mise en place des mesures de préavis pour les expéditions qui entrent aux États-Unis, afin d'éviter toute perturbation inutile des échanges commerciaux.
- Continuer à obtenir la levée des droits de douane américains sur le blé canadien.
- Continuer à exercer des pressions auprès de divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales.

Initiative de représentation accrue

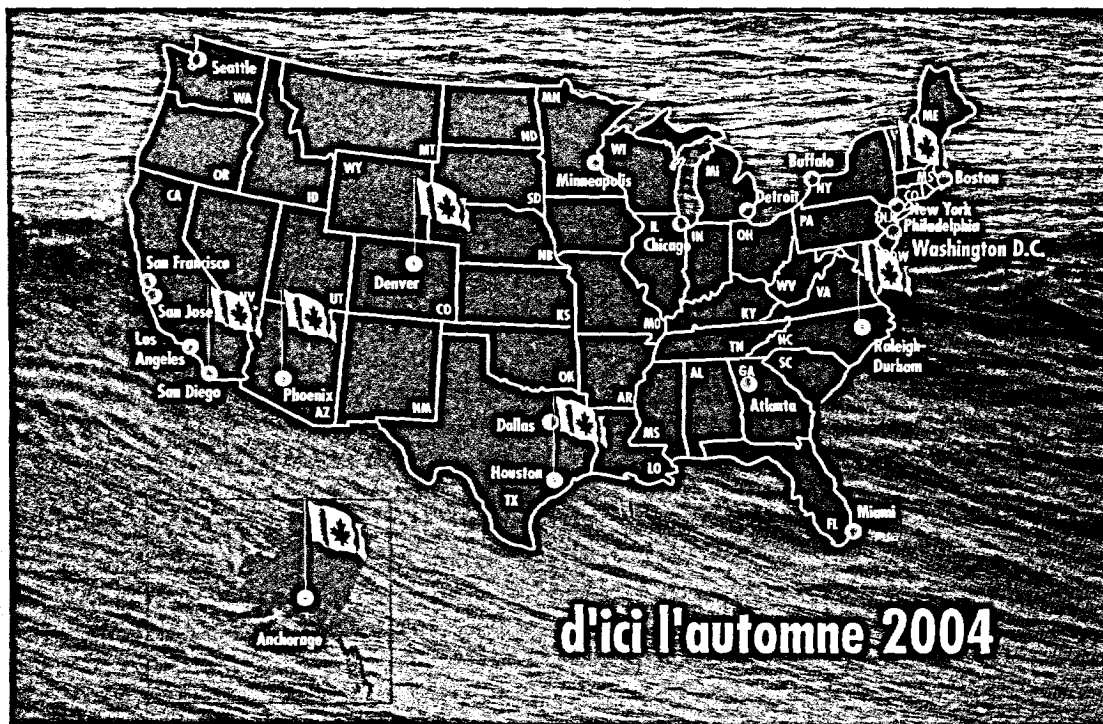
Dans le discours du Trône de septembre 2002, on annonçait un renforcement de la présence consulaire du Canada aux États-Unis dans le but d'accroître l'équité et la sécurité du commerce, et de favoriser l'innovation dans l'économie canadienne grâce aux sciences et à la technologie, aux alliances stratégiques et aux investissements.

De fait, le budget de février 2003 réservait des crédits à l'Initiative de représentation accrue qui vise à améliorer la capacité d'intervention du gouvernement du Canada aux États-Unis dans le contexte d'une économie nord-américaine de plus en plus intégrée. Cette initiative permettra au Canada de tirer parti des occasions et des innovations du marché américain, qui revêtent un

caractère essentiel pour la prospérité du Canada. Pour défendre ses intérêts actuels, promouvoir le commerce et l'investissement, et attirer les sciences et les technologies, le Canada a besoin de plus de ressources sur le terrain pour établir des relations avec les personnalités influentes et former des réseaux de collecte de renseignements sur les marchés.

En septembre 2003, le gouvernement du Canada a annoncé qu'il ouvrira sept nouveaux consulats aux États-Unis, transformera deux consulats en consulats généraux et nommera vingt consuls honoraires. Ce changement renforcera la capacité du Canada à promouvoir ses intérêts relativement à des questions clés en matière d'économie, de politique et de sécurité, et à établir des partenariats stratégiques novateurs dans les nouveaux centres de pouvoir économique des États-Unis.

L'Initiative de représentation accrue sera menée à terme d'ici l'automne 2004. Le Canada ouvrira un nouveau consulat général à Denver et de nouveaux consulats à Anchorage, à Houston, à Philadelphie, à Phoenix, à Raleigh-Durham et à San Diego. Les consulats actuels de Miami et de San Francisco deviendront des consulats généraux. Grâce à cette initiative, le Canada verra son nombre de bureaux aux États-Unis passer de 15 à 22. Des consuls honoraires seront nommés dans d'importantes villes américaines afin de défendre nos intérêts là où il n'y a pas de bureaux gouvernementaux canadiens. La présence du Canada aux États-Unis sera ainsi renforcée, et les importants vides de notre représentation actuelle seront comblés, en particulier dans le Sud-Est, le Sud-Ouest et le Midwest des États-Unis.



- Continuer de s'opposer à l'application extra-territoriale des lois et des réglementations américaines.
- Élargir notre réseau de représentation aux États-Unis pour renforcer nos engagements stratégiques à l'égard des questions liées au commerce et à l'investissement.
- Continuer à observer attentivement les mesures importantes qui sont susceptibles de fausser les échanges et les décisions en matière d'investissement sur le marché nord-américain, et à réagir à ces mesures au besoin.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bois d'œuvre résineux

Le 31 mars 2001, à l'expiration de l'Accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux, le département américain du Commerce a ouvert des enquêtes antidumping et des enquêtes pour application éventuelle de droits compensateurs concernant certains produits de bois d'œuvre résiner du Canada. Le 22 mai 2002, à l'issue de ces enquêtes, le département américain du Commerce a imposé des droits finals compensateurs et antidumping d'une moyenne de 27,22 %, tout en excluant les provinces de l'Atlantique de l'enquête visant à instituer des droits compensateurs. Toutefois, les producteurs de cette région doivent payer un droit antidumping de 8,43 %.

Le gouvernement du Canada, les provinces et l'industrie canadienne du bois d'œuvre résineux suivent une stratégie sur deux fronts pour résoudre ce conflit : des négociations avec l'administration fédérale américaine visant à s'entendre sur une solution durable et des actions judiciaires sous la forme de contestations des droits imposés par les États-Unis en vertu de l'ALENA et devant l'OMC.

L'une des solutions à ce conflit consisterait à s'entendre sur une politique à long terme. Cette possibilité, qui fait l'objet de concertations avec les États-Unis depuis environ un an, consisterait, pour le département américain du Commerce, à publier un bulletin d'orientation politique qui le guiderait lorsqu'il aurait à évaluer les changements éventuels dans les pratiques de gestion forestière des provinces canadiennes, point précisément à l'origine de l'ordonnance américaine de mesures compensatrices. Les évaluations positives permettraient la révocation de cette ordonnance pour la province concernée. De multiples discussions ont eu lieu avec les provinces pour modeler ce bulletin d'orientation politique et y inclure des exemples propres à chacune d'elles.

Défense des intérêts canadiens aux États-Unis

Le gouvernement du Canada a annoncé en mai 2002 un programme avec but d'intensifier la défense des intérêts commerciaux canadiens aux États-Unis. Les fonds de ce programme ont permis de financer la défense des intérêts canadiens menée par le réseau de missions diplomatiques du Ministère aux États-Unis, par l'organisation d'activités et la participation à des événements de toutes sortes, par exemple visites du Canada par des membres du Congrès, expositions dans des foires commerciales aux États-Unis, symposiums, et initiatives visant à sensibiliser des intervenants clés de l'administration américaine, des gens d'affaires et journalistes influents. Le ministère a également financé les initiatives de certains de ses partenaires — gouvernements provinciaux et territoriaux, municipalités, parlementaires, industrie, établissements d'enseignement et syndicats — dans le cadre de la stratégie du gouvernement qui consiste à exploiter tous les réseaux d'influence disponibles pour faire avancer les positions canadiennes sur les questions commerciales clés avec les États-Unis.

On envisage également de régler la question en éliminant les droits de douane, en mettant fin au litige et en permettant aux provinces d'engager des réformes politiques. Le gouvernement du Canada consulte des provinces et l'industrie sur ce qui serait nécessaire pour résoudre le différend. Le gouvernement du Canada a toujours considéré un tel règlement comme une mesure provisoire qui laisserait aux provinces le temps d'entreprendre des réformes politiques qui déboucheraient sur le libre-échange.

Six contestations officielles ont été portées devant l'OMC et au titre de l'ALENA concernant des déterminations finales de subventions, d'existence de dumping et de préjudice par les États-Unis. Le processus de renvoi de l'ALENA se poursuivra probablement cette année, et la mise en œuvre des recommandations de l'OMC pourrait se poursuivre jusqu'en 2005.

Le gouvernement du Canada continue d'élaborer des programmes pour aider le secteur forestier canadien, les communautés qui en dépendent et les employés de cette

industrie qui subissent les contre-coups de ce litige. Parmi ces mesures, citons les fonds mobilisés pour les travailleurs déplacés en vertu de programmes élargis de l'assurance-emploi, les activités de renforcement des capacités dans les communautés, les initiatives visant à rendre l'industrie plus compétitive, les programmes de recherche et développement et le financement d'un consortium de recherche sur la forêt boréale. Le gouvernement du Canada maintient en tête de ses priorités l'objectif d'accès sans restrictions au marché américain pour le bois d'œuvre canadien.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Le 20 mai 2003, à la suite du communiqué de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) dans lequel elle a annoncé la mise en quarantaine d'une exploitation en Alberta en raison de la découverte d'un cas isolé d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), les États-Unis ont interdit l'importation de bovins, d'animaux vivants et d'autres produits du bœuf en provenance du Canada. Évalué à 4,9 milliards de dollars, le marché américain est notre plus gros marché d'exportation de bétail et de bœuf. D'autres produits sont également visés par cette mesure, comme le bison, le mouton et la chèvre. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Le 8 août, les États-Unis ont annoncé la réouverture de leur frontière au bœuf désossé et aux produits d'animaux de moins de trente mois. Ils ont, de plus, annoncé la mise en place immédiate d'un processus de réglementation des importations de ruminants vivants et de leurs produits. Le commerce d'exportation de bœuf désossé, de veau et d'autres produits du bœuf est revenu à son niveau normal.

Le prochain point d'achoppement avec les États-Unis sera le commerce d'animaux vivants. Le bétail vivant représente une part importante des exportations canadiennes à destination des États-Unis. Nos exportations de bétail, de bisons, de moutons et de chèvres sont toutes interdites. Les États-Unis ont enclenché un processus de réglementation à l'automne, et le Canada a soumis ses observations détaillées à cet égard le 5 janvier 2004. Reste à savoir à quel moment les États-Unis prendront une décision. Le Canada entend continuer de faire pression sur les États-Unis pour obtenir la réouverture de la frontière américaine aux animaux vivants.

Lorsque les États-Unis ont annoncé, le 23 décembre 2003, avoir diagnostiqué un premier cas d'ESB dans l'État de Washington, le Canada a immédiatement pris des mesures

provisoires à l'encontre des importations de certains produits américains. Elles ont peu à peu été modifiées.

Le 16 janvier 2004, M. Speller, ministre d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, M^{me} Veneman, secrétaire américaine à l'Agriculture, et M. Usabiaga, secrétaire mexicain à l'Agriculture, ont publié un communiqué conjoint reconnaissant la nature hautement intégrée de l'industrie nord-américaine du bœuf et affirmant le besoin d'adopter une approche coordonnée pour régler tant les problèmes réglementaires que commerciaux que pose l'ESB. Les trois ministres ont indiqué que les parties travaillent en étroite collaboration à la mise à jour des lignes directrices et des pratiques de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) pour le commerce international d'animaux et de produits animaux sains. Chacun des trois gouvernements a convenu de désigner un représentant officiel au niveau des sous-ministres qui sera chargé de coordonner les efforts entre les organismes dans le but de reprendre les exportations dans un cadre uniformisé.

Questions systémiques liées aux recours commerciaux

Le Canada continue de surveiller de près l'évolution de la politique américaine au chapitre des recours commerciaux afin de s'assurer que toute nouvelle règle adoptée par les États-Unis ainsi que la mise en œuvre des réglementations existantes soient conformes à leurs obligations commerciales internationales. À cet égard, le Canada a présenté des observations précises au sujet de la clarification des pratiques du département américain du Commerce relatives à l'établissement des droits et à la méthode de calcul. Ces éléments pourraient avoir des conséquences hautement préjudiciables pour de nombreux exportateurs canadiens dans le cadre d'enquêtes futures sur les droits antidumping et les droits compensateurs.

Amendement Byrd

Le 28 octobre 2000, le président Clinton a donné force de loi à la *Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act, 2001* [loi de 2001 sur les crédits alloués à l'agriculture, au développement rural, à l'Administration des aliments et drogues et aux organismes connexes] dont fait partie la Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention (l'amendement Byrd). Cette loi prévoit que les producteurs nationaux qui appuient des demandes présentées pour qu'une enquête

soit menée en vue de l'imposition de droits antidumping ou de droits compensateurs peuvent être admissibles à recevoir une part des droits perçus par suite de l'entrée en vigueur d'ordonnances de droits antidumping ou compensateurs.

Le Canada estime que cet amendement représente un changement de politique fondamental et malavisé susceptible d'avoir des conséquences déplorables sur le commerce international en général, et sur l'administration des lois portant sur les recours commerciaux en particulier. Il estime en outre que ces paiements sont incompatibles avec les accords de l'OMC qui régissent les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires. En conséquence, de concert avec 10 autres pays membres de l'OMC (l'Australie, le Brésil, la Corée, le Chili, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, le Mexique, la Thaïlande et les pays de l'Union européenne), le Canada a contesté l'amendement Byrd devant l'OMC.

Le 27 janvier 2003, un rapport de l'Organe d'appel de l'OMC a été adopté, confirmant la conclusion du groupe spécial qui avait jugé l'amendement Byrd incompatible avec les accords contractés par les États-Unis dans le cadre de l'OMC. Les États-Unis ont obtenu un délai de 11 mois (jusqu'au 27 décembre 2003) pour se conformer à la décision de l'OMC. Ce pays ayant omis de s'y conformer, le 15 janvier 2004, le Canada, ainsi que le Brésil, le Chili, la Corée, l'Inde, le Japon, le Mexique et l'Union européenne ont demandé l'autorisation d'appliquer des mesures de rétorsion à l'encontre des États-Unis. Cette demande a été examinée à l'occasion d'une réunion spéciale de l'Organe de règlement des différends le 26 janvier. Les États-Unis ont contesté cette demande le jour de cette réunion, et l'affaire a été portée en arbitrage, processus qui devrait se terminer au printemps 2004. Le gouvernement du Canada a entrepris des consultations auprès d'intervenants au pays au sujet de la liste des produits visés par les mesures de rétorsion.

Enquêtes américaines sur des recours commerciaux contre des produits canadiens

Blé

Le 29 août 2003, le département américain du Commerce a rendu publiques les décisions finales positives à l'issue des enquêtes qu'il a menées sur l'existence de dumping et en vue de l'imposition de droits compensateurs sur l'importation de blé de force roux de printemps et de blé

dur en provenance du Canada. Par la suite, le 3 octobre, la U.S. International Trade Commission (ITC) a rendu une décision partagée portant sur le préjudice subi. L'ITC a jugé que les importations de blé dur en provenance du Canada ne portaient pas préjudice aux producteurs des États-Unis. Toutefois, à l'issue d'un partage des voix, la Commission a conclu que les importations de blé de force roux de printemps en provenance du Canada avaient un effet préjudiciable. Par conséquent, aucun droit n'a été imposé sur les importations de blé dur. En revanche, le 23 octobre, des ordonnances d'imposition de droits compensateurs et de droits antidumping totalisant 14,15 % ont été publiées relativement au blé de force roux de printemps du Canada. Tenant compte de l'aspect compensateur de certains programmes gouvernementaux, le gouvernement canadien et d'autres intervenants canadiens ont demandé la mise en place d'un Groupe spécial de l'ALENA afin d'étudier le bien fondé de ces droits compensateurs. La Commission canadienne du blé a également contesté la décision de préjudice en vertu de l'ALENA.

Magnésium

Le gouvernement du Canada continue de surveiller la situation entourant l'affaire sur les droits compensateurs imposés de longue date par les États-Unis sur le magnésium canadien et participe aux examens de révision administratifs annuels de ces droits par le département américain du Commerce. Dans ce contexte, il faut préciser que le gouvernement suit attentivement le déroulement des contestations déposées en vertu de l'ALENA à l'encontre de la décision des États-Unis, en 2000, d'étendre l'application de ces droits compensateurs. À cette fin, le Canada est très engagé dans la contestation extraordinaire déposées par les États-Unis devant l'ALENA le 24 septembre 2003, contestant la décision d'un groupe spécial constitué aux termes du chapitre 19 de l'ALENA et intimant le département américain du Commerce de mettre fin aux droits compensateurs sur les importations de magnésium pur canadien.

Le U.S. Farm Act

Le gouvernement du Canada continue d'être sérieusement concerné par le contenu du *le Farm Security and Rural Investment Act* [loi sur la sécurité dans l'agriculture et l'investissement rural], aussi appelé *Farm Act* [législation agricole]. Le Canada s'inquiète particulièrement de l'accroissement du soutien interne ayant des effets de

distorsion sur le commerce ainsi que des exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur l'étiquette. L'accroissement du soutien interne va à l'encontre des objectifs qui ont été convenus pour les négociations de l'OMC sur l'agriculture, afin de réduire de façon substantielle le soutien interne ayant des effets de distorsion sur les échanges. Le gouvernement surveille la mise en œuvre de cette loi afin de s'assurer que les États-Unis respectent leurs engagements sous l'OMC pour le soutien interne. Il va continuer de suivre ce dossier et fera part de ses préoccupations au Congrès et à l'administration américaine au fur et à mesure que la loi sera mise en application. En outre, le gouvernement du Canada, de concert avec ses partenaires canadiens et ses alliés américains, poursuivra ses efforts de défense des intérêts canadiens aux États-Unis afin de faire connaître les perturbations que la disposition sur la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes occasionnera au commerce intégré des produits agricoles entre nos deux pays.

Mention du pays d'origine sur les étiquettes

Le Farm Act de 2002 a institué de nouvelles exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes des produits à base de bœuf, agneau, porc, poisson, denrées agricoles périssables et cacahuètes vendus dans les magasins américains. Cette loi établit des critères très stricts auxquels il est impératif de se conformer avant que les produits cités puissent être étiquetés comme provenant des États-Unis. Des lignes directrices ont été publiées le 11 octobre 2002 pour une période provisoire d'essai volontaire de deux ans. La mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes doit devenir obligatoire le 30 septembre 2004 pour les produits du poisson et des fruits de mer et le 30 septembre 2006 pour tous les autres produits cités plus haut.

En vertu de cette loi, les détaillants américains doivent rendre visibles les renseignements sur le pays d'origine du produit au point de vente final aux consommateurs, qu'il s'agisse de produits importés ou américains. Le Canada estime que cette loi est mal fondée et impose un écrasant fardeau financier à l'industrie, sans que le consommateur en tire un avantage réel. La mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes pourrait avoir des effets de distorsions affectant les prix susceptibles d'affecter tous les secteurs de l'industrie de la viande rouge. Par ailleurs, les coûts de mise en conformité avec cette législation pourraient amoindrir la compétitivité de l'industrie nord-

américaine sur les marchés mondiaux en augmentant la structure de coût globale. Le gouvernement du Canada, les provinces, l'industrie et les parties prenantes américaines qui partagent le point de vue du Canada vont poursuivre leurs efforts pour défendre les intérêts de ce secteur d'activité aux États-Unis, démontrer les effets néfastes que pourrait avoir cette disposition et exhorter les États-Unis à l'abandonner.

U.S. Trade and Development Act of 2000

En vertu de la *U.S. Trade and Development Act of 2000* (TDA) [loi américaine sur le commerce et le développement de 2000], les pays bénéficiaires des Caraïbes et de l'Amérique centrale (c.-à-d. les pays visés par l'Initiative concernant le bassin des Caraïbes), ainsi que les pays bénéficiaires de l'Afrique subsaharienne, peuvent expédier aux États-Unis, en franchise et hors contingents, des vêtements confectionnés à partir de fils et de tissus provenant des États-Unis. Ils peuvent également y expédier des vêtements en tissu maille confectionnés à partir de tissus de provenance locale, jusqu'à concurrence d'une quantité prescrite. Les tee-shirts confectionnés à partir de tissus de provenance locale font l'objet d'un contingent distinct. Par cette loi, les États-Unis élargissent avant tout des préférences commerciales déjà en vigueur.

Pour l'industrie canadienne du textile, la TDA pourrait intensifier les désavantages que présentent les programmes de même nature déjà en place. En effet, les entreprises américaines du secteur du vêtement auront tendance à donner la préférence aux intrants américains lorsqu'elles font assembler les vêtements dans les pays visés par l'Initiative concernant le bassin des Caraïbes. La TDA risque également d'entraver le développement du marché nord-américain intégré envisagé sous l'ALENA. Il est fort possible que les fabricants de vêtements américains, qui accroissent leur production dans les pays visés par l'Initiative concernant le bassin des Caraïbes, décident d'utiliser des tissus de provenance américaine ou régionale fabriqués à partir de fils provenant des États-Unis. Alors que le Congrès américain était en voie d'adopter la TDA, l'industrie canadienne du textile a tenté, en vain, d'intervenir afin que les fils et les tissus canadiens fassent l'objet du même traitement que les fils et les tissus américains, en faisant valoir que le marché nord-américain, dynamisé par l'ALENA, serait compromis par l'exclusion des intrants canadiens (et par le fait même, des intrants mexicains).

Le gouvernement du Canada a soutenu les efforts de l'industrie canadienne afin que les fils et les tissus canadiens fassent l'objet du même traitement que les tissus et les fils américains en vertu de la TDA. Le Canada continue de surveiller de près la mise en œuvre de cette loi.

Électricité

Dans le rapport Cheney sur la politique américaine de l'énergie, l'administration américaine souscrit à l'accroissement des échanges transfrontières d'électricité et se prononce en faveur d'une réforme des mécanismes américains qui ont une incidence sur le commerce. Des changements à la loi américaine sur l'énergie et l'établissement de normes de sécurité obligatoires en matière d'électricité pourraient toutefois soulever des questions importantes sur le commerce de l'électricité. Le Canada insiste pour que l'élaboration de futures normes éventuelles et la mise sur pied d'un organisme de sécurité et d'autoréglementation indépendant, piloté par l'industrie, soient effectuées conjointement par les autorités américaines et canadiennes. La version actuelle du projet de loi reflète d'ailleurs cette approche. Le Groupe de travail Canada-États-Unis chargé d'enquêter sur la panne d'électricité du 14 août formulera, au printemps 2004, des recommandations qui pourraient avoir une incidence sur les échanges transfrontières d'électricité.

Le Canada demeure préoccupé par certaines dispositions prises au niveau des États sur la quantité minimale d'énergie renouvelable. En effet, certaines d'entre elles pourraient exclure des sources d'énergie renouvelable d'origine canadienne, notamment l'hydroélectricité, ce qui risque d'entraver l'accès du Canada au marché américain. En l'absence d'une législation fédérale assurant un traitement équitable des sources d'électricité renouvelables canadiennes et américaines, les États américains pourraient prendre des mesures incompatibles avec les accords commerciaux en vigueur. Le Canada a déployé des efforts pour défendre ses intérêts et pour sensibiliser les États-Unis, d'une part, à l'existence d'un marché de l'électricité nord-américain et, d'autre part, aux effets qu'auraient des mesures discriminatoires sur ce marché, qui iraient par ailleurs à l'encontre de nos objectifs communs en matière d'environnement et de sécurité énergétique. Cette restructuration du secteur pourrait faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain; toutefois, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux par la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, par

l'innovation en matière de services ainsi que par une demande croissante d'énergie.

Subventions à la construction d'un pipeline

Le Canada s'inquiète de certaines propositions de subventions à la construction d'un nouveau pipeline qui permettra d'acheminer le gaz naturel de la baie Prudhoe, en Alaska, aux 48 États « contigus ». Tout prix plancher ou garantie de prêt à l'industrie aurait une incidence sur les implications économiques du tracé du pipeline, fausserait les marchés de l'énergie et aurait une incidence négative sur les projets canadiens dans le delta du Mackenzie.

Le Canada souhaite voir se concrétiser le projet d'exploitation du gaz naturel en Alaska et est, par nécessité, partenaire de ce projet, étant donné que tout pipeline reliant l'Alaska aux 48 États contigus doit transiter par le Canada. Toutefois, c'est au secteur privé de décider en bout de ligne de la nature du pipeline et du moment où il conviendrait de le construire. Le Canada estime également que le secteur privé est le mieux placé pour décider de son tracé, étant entendu que ce dernier serait soumis à des procédures d'examen réglementaire et environnemental. L'administration Bush a également adopté une position neutre relativement au tracé du projet de pipeline en Alaska.

SURVEILLANCE DES FAITS NOUVEAUX TOUCHANT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture

Le Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture (CCCA) a été créé à l'issue du Protocole d'entente de 1998 entre les gouvernements du Canada et des États-Unis concernant certains secteurs du commerce agricole. Le CCCA est un cadre permanent qui vise à améliorer la gestion des relations bilatérales sur l'agriculture. Plus précisément, il instaure un mécanisme étendu d'alerte rapide et de consultation pour résoudre les problèmes émergents dès leur apparition. Le CCCA se réunit tous les six mois sous la forme d'une tribune de haut niveau où s'échangent des points de vue dans la perspective de renforcer les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis dans le secteur agricole. Il facilite la collaboration et la coordination sur des questions agricoles, comme par exemple le commerce et l'accès au marché des produits agricoles, et les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Modernisation de la frontière canado-américaine

Le Canada et les États-Unis demeurent fermement résolus à mettre en œuvre le Plan d'action pour une frontière intelligente du 12 décembre 2001. Le vice-premier ministre canadien, M. Manley, et le secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, M. Ridge, se sont rencontrés le 4 avril et le 3 octobre 2003 pour faire le point sur les progrès accomplis sur un certain nombre de questions liées à la facilitation des activités et à la sécurité à la frontière. Les deux gouvernements ont également annoncé un plan de coopération dans les secteurs de la biosécurité et des sciences et technologies, maintenant décrit aux points 31 et 32 du plan d'action.

Dans le cadre du Plan d'action pour une frontière intelligente, le Canada et les États-Unis ont lancé une initiative conjointe à l'intention des entreprises de transport à faible risque qui permet d'accélérer la circulation des marchandises à faible risque de part et d'autre de la frontière. Grâce au Programme d'expéditions rapides et sécuritaires, baptisé programme EXPRES, le transport transfrontalier de nombreuses marchandises commerciales est plus simple, moins coûteux, plus rapide, et la sécurité à la frontière s'en trouve accrue. Le programme EXPRES a été instauré en décembre 2003 dans 12 postes frontaliers où transite un volume élevé de marchandises, ainsi que dans 10 centres d'inscription qui traitent les demandes. On travaille actuellement à la mise en œuvre du programme EXPRES d'ici la fin de

l'année 2004 dans les 22 principaux postes frontaliers où transitent des marchandises.

Le programme NEXUS est l'équivalent du programme EXPRES, mais il vise les personnes, et non les marchandises. Le programme NEXUS-Autoroutes a été instauré dans 13 postes frontaliers entre le Canada et les États-Unis en novembre 2003. Il facilite le passage à la frontière des grands voyageurs préautorisés à faible risque. De plus, le Canada et les États-Unis travaillent à mettre en œuvre un programme pour les grands voyageurs, le programme NEXUS-Air, qui sera mis en œuvre à titre de projet pilote à l'aéroport international Macdonald-Cartier d'Ottawa au printemps 2004.

Compte tenu de la nature intégrée du marché nord-américain, le Canada et les États-Unis travaillent en étroite collaboration en vue d'harmoniser, dans la mesure du possible, les procédures douanières pour toutes les expéditions commerciales d'ici 2005. En avril 2003, le Canada a annoncé qu'à compter d'avril 2004, toutes les marchandises transportées par voie maritime à destination du Canada doivent être signalées 24 heures avant que le chargement ne débute au port étranger. En juillet 2003, le Canada et les États-Unis ont annoncé l'adoption de règles communes portant sur la déclaration des marchandises expédiées par d'autres modes de transport. Les conditions seront mises en place progressivement dans le cadre de l'initiative de modernisation de la frontière. Les expéditions par voie aérienne devront être signalées

quatre heures avant l'arrivée, et au moment du décollage pour les vols de moins de quatre heures. Les expéditions ferroviaires devront être signalées deux heures avant l'arrivée à la frontière. Les expéditions par mode routier à destination des États-Unis devront être signalées une heure avant l'arrivée pour les expéditions non EXPRES, et trente minutes avant l'arrivée pour les expéditions EXPRES. Enfin, les expéditions par transport routier à destination du Canada qui ne sont pas effectuées en vertu du programme EXPRES ou du programme Pad devront être signalées une heure avant l'arrivée. Quant aux expéditions réalisées dans le cadre de ces programmes, elles devront être signalées au moment de l'arrivée.

En décembre 2003, en vertu du *Bioterrorism Act* [loi sur le bioterrorisme], la *Food and Drug Administration* (FDA) des États-Unis a mis en vigueur deux nouvelles réglementations touchant les importations de denrées alimentaires. À l'instar des règlements de douanes mentionnés ci-dessus, la première exige que toutes les expéditions alimentaires à destination des États-Unis soient signalées à l'avance. La seconde impose l'enregistrement auprès de la FDA de tous les fabricants américains de produits alimentaires et de tous les fabricants étrangers qui expédient des denrées alimentaires aux États-Unis. Le Canada a continué d'encourager vivement les autorités douanières des États-Unis et la *Food and Drug Administration* à

suite à la page 55

suite de la page 54

harmoniser leurs exigences respectives portant sur la déclaration préalable du fret et des moyens de transport, en vue d'éviter toute perturbation inutile des échanges commerciaux. Toutefois, les règlements finaux, une fois mis en vigueur, risquent de créer une confusion considérable parce qu'ils prévoient des exigences de déclaration et de délais qui diffèrent de celles qui s'appliquent aux biens qui relèvent de la Customs and Border Protection. Le Canada va surveiller attentivement la mise en œuvre de ces règlements et préconiser une meilleure harmonisation de la réglementation.

En avril 2003, les services des douanes du Canada et des États-Unis, le Canadien National et le Canadien Pacifique ont signé une déclaration énonçant les principes visant à assurer, d'une part, la sécurité aux passages frontaliers

ferroviaires et, d'autre part, l'accès ferroviaire aux États-Unis. Cette déclaration énonce en détail les principes et procédures qui permettront de trier les marchandises et de traiter les expéditions ferroviaires le plus efficacement possible.

Le Canada a collaboré étroitement avec les États-Unis afin de mettre en œuvre de nouvelles exigences de sécurité et de fiabilité visant les chauffeurs du secteur commercial chargés de transporter des explosifs de part et d'autre de la frontière, tout en évitant de nuire aux échanges commerciaux dans ce secteur.

En octobre 2003, M. Ridge, secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, a annoncé qu'en l'état actuel de la politique américaine, la vaste majorité des citoyens canadiens ne serait pas assujettis au programme de suivi des entrées et des sorties établi par le Congrès américain et connu sous

le nom de programme U.S. VISIT. Il s'agit d'une annonce importante puisque 90 % des passages aux frontières terrestres sont réalisés par des citoyens américains et canadiens. Sans des efforts soutenus aux plus hauts niveaux, on n'aurait pu arriver à un tel résultat. En outre, le Canada et les États-Unis se sont engagés à chercher de concert le moyen de mettre ce programme en œuvre tout en atténuant ses répercussions sur la circulation à la frontière.

Le 13 novembre 2003, le Canada et les États-Unis ont honoré la promesse faite par le président George W. Bush et le premier ministre Jean Chrétien de tenir la première réunion de représentants des milieux d'affaires américains dans le cadre des consultations en cours sur la mise en œuvre des initiatives portant sur la frontière intelligente.

Le Groupe consultatif étatique-provincial (GCEP) établi entre le Canada et les États-Unis sous l'égide du CCCA lance également des initiatives visant à renforcer la collaboration et la coordination dans des domaines d'intérêt commun aux deux pays. Le GCEP constitue également une tribune où les producteurs et les exportateurs, par l'intermédiaire de leur gouvernement provincial ou de l'administration de leur État, peuvent lancer des sujets de débats sur le commerce bilatéral agricole. Le GCEP se réunit généralement tous les six mois et renvoie certaines questions à l'examen du CCCA. Ce dernier encourage également les groupes conjoints bilatéraux de ce secteur à lui faire connaître leurs opinions sur des questions commerciales, particulièrement celles qui ont trait au commerce bilatéral.

Plus le commerce agricole se développera entre le Canada et les États-Unis, plus le CCCA servira de mécanisme

charnière pour aborder au plus vite les questions commerciales susceptibles d'opposer le Canada et les États-Unis dans le domaine de l'agriculture, en collaboration avec les provinces et les principales parties concernées.

Législation sur le bioterrorisme

Le 3 février 2003, la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis a présenté des règlements de mise œuvre sur deux mesures : l'obligation de signaler l'arrivée des expéditions alimentaires à l'avance et l'obligation d'inscription des établissements alimentaires nationaux et étrangers en vertu de la *Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act* [loi sur la sécurité de la santé publique, l'état de préparation et la capacité d'intervention en cas de bioterrorisme]. Le gouvernement du Canada est intervenu à plusieurs reprises

aux plus hauts niveaux de l'administration américaine au sujet de cette loi, présentée en première lecture au Congrès à la fin de 2001 et votée en juin 2002. Par exemple, en avril 2003, le gouvernement du Canada a présenté des observations officielles sur ces règlements après avoir consulté l'industrie, les provinces et différentes parties prenantes à ce dossier.

Le 10 octobre 2003, la FDA a publié des règlements finaux provisoires — en accord avec nombre de nos observations — qui sont entrés en vigueur le 12 décembre 2003. En particulier, la FDA a établi des délais de préavis adaptés aux différents modes de transport, c.-à-d. transport par camion et transport ferroviaire, aérien et maritime. La FDA avait donné la possibilité de faire valoir des commentaires sur ces règlements finaux provisoires jusqu'au 24 décembre 2003. En réponse, le Canada a donc présenté ses observations et n'a pas manqué de faire connaître ses préoccupations sur les éléments de fond et la mise en vigueur d'un certain nombre des dispositions prévues. Par exemple, il reste de nombreux domaines dans lesquels ces règlements finaux provisoires, tels qu'ils sont actuellement interprétés, continuent de porter à confusion et d'imposer des coûts injustifiés aux entreprises et aux citoyens canadiens. La FDA a indiqué qu'elle relancerait peut-être une période de commentaires au printemps 2004 pour une durée supplémentaire de 30 jours.

Le gouvernement du Canada va continuer de consulter les parties intéressées pour s'assurer que leurs préoccupations seront mentionnées dans les prochains commentaires. Reconnaisant qu'un certain nombre de ces parties pourraient avoir besoin d'aide pour comprendre ces nouveaux règlements et savoir comment s'y conformer, la FDA et le Bureau of Customs and Border Protection vont déployer des efforts d'information et de sensibilisation jusqu'au milieu de 2004. Par exemple, ils ne refuseront pas d'admission sous le seul prétexte de préavis insuffisant. De plus, la FDA a précisé que les règlements finaux seront publiés en 2004 aux fins de conservation et de tenue à jour administratives.

Règles d'origine

Le 1^{er} janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre des mesures afin de libéraliser les règles d'origine de l'ALENA concernant sept produits dont les boissons alcoolisées, le pétrole et les résidus de première distillation. La Commission du commerce de l'ALENA (y compris le Mexique) avait approuvé ces changements en 2002. À l'heure actuelle, ils font l'objet d'un examen par le Sénat

mexicain, et ils entreront en vigueur au Mexique une fois ratifiés. Ces modifications, réclamées par les associations industrielles au Canada, aux États-Unis et au Mexique, faciliteront les procédures de mise en conformité avec les règles d'origine et permettront aux exportateurs de profiter du traitement en franchise prévu par l'ALENA. La compétitivité des exportateurs canadiens s'en trouvera accrue, notamment dans l'industrie pétrolière, qui a exporté des produits pétroliers pour plus de 7 milliards de dollars aux États-Unis en 2003.

Certification forestière

Depuis quelques années, la demande en provenance des États-Unis pour des produits du bois certifiés ne cesse de croître. Cette demande est attisée en partie par la décision récente de quelques gros distributeurs américains d'accorder la préférence aux produits du bois certifiés. L'industrie forestière canadienne répond à cette demande récente en intensifiant ses activités de certification des forêts et des produits du bois. En décembre 2003, plus de 57 millions d'hectares de forêts canadiennes avaient été certifiés par des tierces parties en vertu d'un des trois systèmes de certification et de gestion de l'environnement en vigueur au Canada. En tenant compte des certifications du système de gestion de l'ISO, ce chiffre dépasse 145 millions d'hectares. D'ici 2006, on entend certifier 136 millions d'hectares en vertu de l'un de ces systèmes de certification.

Le Canada est favorable à la certification pour autant qu'elle constitue un instrument commercial non contraignant visant la promotion de la gestion durable des forêts. La certification ne doit cependant pas faire obstacle à l'accès aux marchés. Le Canada redoute en particulier toute mesure qui exigerait que les procédés et les méthodes de production soient obligatoirement mentionnés sur l'étiquette des produits forestiers alors qu'ils peuvent être sans rapport avec les caractéristiques du produit. Il juge également préoccupantes les politiques d'achat susceptibles d'être adoptées par de grandes entreprises américaines ou par des administrations locales en vertu desquelles tous les produits doivent obligatoirement porter l'étiquette d'un programme de certification donné, à l'exclusion de tout équivalent. Le Canada continuera de contrôler l'accès de ses produits aux principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une démarche volontaire pour les intervenants du marché et que les critères suivis pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

La certification contribuera davantage à la gestion durable des forêts quand tous les systèmes de certification équivalents seront reconnus sur le marché. Pour cette raison, le Canada se range à l'opinion de ceux qui proposent l'équivalence et la reconnaissance mutuelle de divers systèmes de certification du même type. Le Canada estime également qu'il faut pouvoir disposer d'une diversité de systèmes de certification pour pouvoir répondre aux besoins propres à chaque producteur et contrer les risques de monopoles. Dans ce contexte, le Canada continuera d'encourager et d'appuyer la reconnaissance et la diversité des systèmes de certification forestière.

Marine Mammal Protection Act

La *Marine Mammal Protection Act* (MMPA) [loi sur la protection des mammifères marins] interdit l'importation de presque tous les produits à base de mammifères marins aux États-Unis, y compris les produits canadiens issus du phoque. Le Canada estime que l'interdiction d'importer des phoques et des produits issus du phoque ne saurait se justifier par des motifs de préservation puisque la loi s'applique à une espèce qui n'est pas menacée. D'après les estimations, on compte au Canada 5,2 millions de phoques du Groenland et 460 000 phoques à crêtes. Le gouvernement canadien soutient les efforts de toutes les collectivités qui dépendent de la chasse au phoque et continuera de les consulter afin de trouver les meilleures solutions à cette interdiction d'importation imposée par les États-Unis. Le Canada a fait part de ses préoccupations au gouvernement américain concernant cette interdiction et continuera d'agir dans ce sens.

Taxes imposées par des États américains

Certaines questions spécifiques, relatives aux taxes applicables aux entreprises de camionnage canadiennes établies en Pennsylvanie et au New Jersey ont été réglées. Toutefois, le fait que les États soient exclus de la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis demeure problématique, car cela leur permet de réclamer un impôt sur le revenu à toute entité qui fait des affaires sur leur territoire. Les entreprises canadiennes qui font leur entrée sur le marché de l'exportation ignorent peut-être qu'elles pourraient avoir à payer un impôt sur le revenu dans chacun des États où elles feront des affaires. Un grand nombre d'États américains accusent un déficit. Les charges fiscales imposées aux entreprises extérieures représentent donc une source potentielle de revenu. De plus, les exigences

imposées aux entreprises qui viennent de l'extérieur de l'État pour pouvoir participer au programme NEXUS, ce qui les rend du même coup imposables, sont de moins en moins bien définies dans certains États. Il est vrai que les entreprises canadiennes sont soumises au même traitement que les entreprises américaines de l'extérieur de l'État, mais le fardeau des entreprises canadiennes est nettement plus lourd que celui des entreprises américaines en raison de la fiscalité canadienne.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm Leach Bliley, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies dans le secteur des services financiers. Elle permet aux institutions financières étrangères de se constituer en sociétés financières de portefeuille et d'exercer des activités qui leur étaient interdites auparavant. En ce qui a trait à la prestation de services de part et d'autre de la frontière, le Canada poursuit ses efforts pour faire en sorte que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables, et poursuit ses discussions bilatérales avec les États-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique se rencontrent régulièrement pour discuter de questions afférentes aux services financiers.

À la suite de récents cas notoires de carences de personnes morales, le gouvernement des États-Unis a adopté la loi Sarbanes-Oxley de 2002. Cette loi de grande portée est destinée à instaurer un climat de confiance à l'égard des marchés financiers américains. Le gouvernement fédéral œuvre activement pour que les sociétés canadiennes ouvertes cotées en bourse aux États-Unis, ainsi que les cabinets canadiens d'expertise comptable qui vérifient les entreprises cotées en bourse aux États-Unis, soient traités sur un pied d'égalité et que, dans la mesure du possible, ils ne subissent pas de façon trop excessive les conséquences de la nouvelle législation américaine.

Télécommunications

Certains fournisseurs de services canadiens se sont heurtés à des difficultés, par exemple au manque de transparence et à de longs délais, lorsqu'ils ont voulu obtenir un permis pour offrir des services de télécommunications aux États-

Unis. Par conséquent, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC en matière de services de télécommunications, afin que les fournisseurs canadiens obtiennent des permis rapidement et de façon transparente.

Transport maritime

Un ensemble de lois regroupées sous l'appellation de Jones Act établit une série de limites à la participation étrangère dans l'industrie maritime nationale des États-Unis. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisation des navires de construction canadienne pour des activités maritimes dans les eaux américaines. De plus, les armateurs américains bénéficient d'une variété de subventions et d'autres mesures de soutien. Ces restrictions (y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes Tollefson dans le domaine de la défense, qui empêche l'acquisition et la réparation des structures de coques de navires par des entités non américaines) limitent l'accès des Canadiens au marché américain du transport maritime. Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour aborder la question des exigences de construction américaine dans le domaine du transport maritime.

Autorisations de séjour temporaire

La facilitation des séjours temporaires des gens d'affaires aux États-Unis en vue de favoriser tant l'investissement que le commerce des services et des biens demeure un dossier prioritaire. Le Canada continue de discuter avec les États-Unis de questions plus vastes relatives à la gestion du contrôle frontalier par le biais du processus de la frontière intelligente. L'ALENA contient des dispositions détaillées relatives aux autorisations de séjour temporaire qui favorisent le mouvement transfrontalier de quatre catégories de gens d'affaires, soit les gens d'affaires en visite, les personnes mutées au sein d'une même société, les professionnels, et les négociants et les investisseurs. À l'heure actuelle, le Groupe de travail sur l'admission temporaire de l'ALENA travaille en vue de faciliter le mouvement transfrontalier des gens d'affaires, particulièrement les actuaire et les phytopathologistes. De plus, un accord a été convenu pour poursuivre le travail de couverture de l'ALENA visant à inclure davantage de professionnels dans le domaine de la technologie de l'information.

En dépit du chapitre 16 de l'ALENA, de dispositions générales sur l'immigration et du travail effectué dans le cadre du Plan d'action pour une frontière intelligente, l'admission temporaire aux États-Unis demeure une préoccupation. Des retards à la frontière ou des interdictions d'entrée peuvent entraîner des pertes pour les entreprises et des dépenses supplémentaires pour les gens d'affaires, les employeurs et leurs clients. Il semble que les gens d'affaires canadiens ne connaissent pas ou ne comprennent pas parfaitement les dispositions de l'ALENA portant sur les déplacements frontaliers. Les représentants du gouvernement poursuivent leurs efforts afin que les gens d'affaires canadiens acquièrent une meilleure connaissance des dispositions de l'ALENA, et continuent de travailler de concert avec les autorités américaines de l'immigration en vue d'aplanir les difficultés relatives à l'admission temporaire aux États-Unis.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter les États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions américaines en vertu du chapitre 10 de l'ALENA et de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics empêchent les fournisseurs canadiens de présenter des soumissions sur un large éventail de contrats dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires coûtent particulièrement cher aux entreprises canadiennes, tout comme la préférence accordée aux produits américains (« Buy America »). De plus, tant les lois en vigueur depuis longtemps que les dispositions législatives spéciales - p. ex. la *National Defence Authorisation Act* adoptée au cours de l'exercice 2004 — ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité de leur assurer un accès élargi et plus sûr au marché américain, au niveau fédéral, des États, ainsi qu'au niveau local, demeure une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux du Canada.

Marchés réservés aux petites entreprises

Le gouvernement du Canada demeure préoccupé par le recours fréquent et imprévisible aux exceptions prévues au chapitre 10 de l'ALENA et à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens font face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux ayant développés et approvisionnés avec succès des marchés leur ferment la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à une entreprise comptant moins de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fixé à un revenu annuel maximal de 17 millions de dollars américains — ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). D'après les données des exercices 2000 et 2001, les départements et les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur objectif, qui était d'accorder 23 % de leurs contrats à des petites entreprises. On a donc adopté de nouvelles directives d'application des programmes existants, et la Small Business Administration a exercé des pressions sur les organismes fédéraux afin qu'ils atteignent l'objectif fixé. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants, dans le cadre de projets dont la valeur est supérieure à 500 000 \$US, incluent des dispositions sur l'octroi d'une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada s'inquiète du fait que ces dispositions de sous-traitance entravent l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard. En 2001, environ 39 % des contrats de sous-traitance ont été remportés par de petites entreprises, et l'objectif a été fixé à 40 % pour 2004, ce qui représente une importante restriction de l'accès au marché pour les sociétés canadiennes.

« Buy America »

Les dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains sont largement appliquées sur les marchés publics fédéraux américains qui ne sont visés ni par l'ALENA ni par l'Accord de l'OMC sur les marchés publics, ainsi que sur les marchés qui ont été exclus de cet Accord en vertu des exceptions concernant les marchés réservés aux petites entreprises. Les dispositions incitant à

l'achat de produits et de services américains, notamment les tarifs préférentiels sur les matériaux de provenance américaine, désavantagent sérieusement les produits et services canadiens lorsque les soumissions, qu'elles soient présentées par un fournisseur américain ou canadien, prévoient le recours total ou partiel à des produits ou services canadiens.

Dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains – Marchés publics non fédéraux financés par l'administration fédérale

L'allocation des marchés publics non fédéraux, mais financés par l'administration fédérale américaine, est assortie de dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains; c'est-à-dire que le financement accordé par le gouvernement fédéral américain à des organismes d'État ou municipaux est conditionnel à l'achat de produits et de services américains. Le Canada poursuit ses efforts pour essayer d'améliorer l'accès des entreprises canadiennes aux marchés des États et aux marchés municipaux importants, entre autres dans les domaines des infrastructures de transport en commun, de la construction de routes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act for the 21st Century* [loi sur l'équité dans les transports pour le XXI^e siècle], connue sous le nom de TEA-21 prévoit le financement de tels projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. La *Federal Highway Administration* (FHWA) [agence fédérale des autoroutes] et la *Federal Transit Administration* [agence fédérale des transports en commun] accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux États et aux administrations locales, de même qu'aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition que ces derniers aient recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la Federal Transit Administration, l'intégralité des produits de l'acier et des matériaux de fabrication doivent être issus à 100 % de matières premières d'origine américaine. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être constituées à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la

codification et la définition de « montage final », auparavant laissées à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport qui reçoivent un financement de la *Federal Aviation Administration* [agence fédérale de l'aviation], comme l'autorise la *Airport and Airways Facilities Improvement Act* [loi sur les aéroports et les installations portuaires]. Dans de tels projets, tous les matériaux d'acier et tous les produits manufacturés doivent être composés à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des États et des administrations locales

Les États et les administrations locales ont le droit d'appliquer des principes de préférence dans l'attribution des marchés publics. Par exemple, en 2000, l'État de New York a modifié sa législation et a ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario à une liste de plusieurs États américains dont les fournisseurs ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'État de New York. Les fournisseurs québécois et ontariens ont cependant été radiés de cette liste en 2001. De plus, les marchés publics attribués par les États et les administrations locales, mais financés par le gouvernement fédéral, sont assujettis à de nombreuses dispositions prévoyant d'accorder la préférence à l'achat de produits américains. Le Canada demeure préoccupé par le fait que ce principe de préférence limite l'accès au marché et le rend imprévisible pour les fournisseurs canadiens. Il continuera donc à exercer des pressions pour obtenir l'élimination des principes de préférence appliqués par les États et les administrations locales.

Modifications législatives et réglementaires

La réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens à ces marchés, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à modifier les incompatibilités susceptibles de survenir entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et certaines procédures d'achat qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent entre autres des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à

100 000 \$US et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Une récente loi sur les marchés publics du département américain de la Sécurité intérieure élargit les possibilités de recourir à ces procédures d'acquisition simplifiées. Le Canada redoute également la propension des législateurs américains à incorporer ponctuellement, selon les besoins du moment, des dispositions restrictives de ce genre dans les lois, telles que les lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent entrer en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

Mexique

APERÇU

L'ALENA célèbre son 10^e anniversaire en 2004 et ses avantages sont manifestes. Selon Statistique Canada, le Mexique est maintenant le 6^e marché d'exportation du Canada, et le 4^e marché d'importation. Les échanges bilatéraux entre ces deux pays ont totalisé 14,4 milliards de dollars en 2003.

Le 1^{er} janvier 2003 a été marqué par la suppression de la plupart des droits de douane toujours en vigueur entre les trois partenaires de l'ALENA. Cette mesure a eu pour effet d'accroître les débouchés pour les exportations, mais aussi les pressions protectionnistes au Mexique exercées principalement par des groupes qui s'estiment victimes des effets pervers de l'ouverture des marchés.

L'intensification de ces pressions a mené à la signature d'un accord national sur l'agriculture en vertu duquel l'administration Fox s'engage à accroître l'aide financière à l'agriculture et à utiliser tous les outils dont elle dispose pour protéger le secteur agricole, y compris l'augmentation des obstacles non tarifaires. Par conséquent, les enquêtes sur d'éventuelles pratiques de dumping et les mesures de sauvegarde se multiplient, sans compter l'émergence de nouveaux différends commerciaux.

Les élections de mi-mandat pour les sièges au Congrès ont eu lieu en juillet 2003, et le parti au pouvoir a essuyé un sérieux revers politique. En effet, le *Partido Acción Nacional* (PAN) [Parti Action nationale] n'a recueilli que 31 % des suffrages. Le recul du PAN a surtout profité à l'opposition officielle, le *Partido Revolucionario*

Institucional (PRI) [Parti révolutionnaire institutionnel], bien qu'aucun parti n'ait recueilli une majorité indiscutable de voix. L'administration du président Vicente Fox doit donc faire face à un Congrès plutôt divisé et devra négocier avec ardeur pour parvenir à introduire les réformes législatives prévues d'ici 2006.

La politique de libéralisation stratégique du commerce du Mexique a permis la mise en vigueur d'un large éventail d'accords commerciaux, fournissant ainsi un accès préférentiel à 32 pays et représentant un marché de 870 millions de personnes. Toutefois, alors qu'elles tirent à leur fin, les négociations entre le Mexique et le Japon visant la signature d'un accord de libre-échange se heurtent à certaines difficultés. Hormis l'accord avec le Japon et les négociations en cours dans le cadre de la ZLEA et de l'OMC, la stratégie du gouvernement du Mexique consiste moins à s'engager dans une nouvelle série d'accords de libre-échange qu'à essayer de tirer davantage profit des accords déjà en vigueur.

Selon le ministère mexicain de l'Économie, l'investissement canadien direct au Mexique a atteint environ 18 milliards de dollars américains en 2002, ce qui fait du Canada le quatrième investisseur étranger en importance au Mexique. La réforme entreprise dans les secteurs de l'électricité et de l'énergie au Mexique devrait générer plus d'investissements dans des secteurs où le Canada est bien positionné pour tirer son épingle du jeu.

Ces réformes, la croissance du marché, ainsi que la suppression de la plupart des droits de douane amèneront les exportateurs et les investisseurs à cibler des secteurs prioritaires, comme le matériel et les services énergétiques, l'agroalimentaire, l'automobile et les industries connexes, la fabrication de pointe, les matières plastiques, les technologies environnementales, la sûreté et la sécurité, de même que les technologies de l'information et des télécommunications.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Comme cela avait été prévu aux termes de l'ALENA, le 1^{er} janvier 2003 la plupart des droits de douane ont été supprimés sur les échanges de produits originaires entre le Canada et le Mexique, à l'exception des tarifs applicables aux haricots et au maïs, qui seront éliminés en 2008, et de ceux qui portent sur le sucre, les produits laitiers, la volaille et les produits des œufs, qui sont exclus de l'accord avec le Canada.

- Une série d'obstacles non tarifaires au commerce mis en place par le Mexique ont été supprimés concernant notamment les haricots secs, le fromage, l'inspection des viandes et les points d'entrée pour les porcs de reproduction.
- Le Canada et le Mexique ont signé un plan de travail 2003–2004 visant la reprise du commerce des pommes de terre de semence de l'Alberta.
- En ce qui a trait à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), en août 2003, le Mexique a annoncé la réouverture de ses frontières au bœuf désossé et à certains autres produits canadiens.
- Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont signé d'un accord trilatéral non officiel portant sur les exigences en matière de documentation pour l'exportation d'organismes vivants modifiés destinés à être utilisés comme aliments pour les humains ou le bétail, ou à être transformés en vertu du Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques (Protocole sur la biosécurité).
- Les efforts du service du représentant des douanes ont permis de faciliter l'entrée de produits agroalimentaires canadiens au Mexique, principalement au poste frontalier de Nuevo Laredo.
- Les associations professionnelles de comptables ont signé un accord de reconnaissance mutuelle (ARM); un accord de même nature est en voie d'être conclu par les associations d'ingénieurs.
- Le Canada et le Mexique ont signé un accord de coordination des satellites (protocole d'entente) en vue de résoudre un différend entre l'entreprise mexicaine SATMEX et Telesat Canada, évitant ainsi un conflit de longue haleine qui aurait pu se solder par des pertes financières importantes pour les deux entreprises. Ce différend n'aurait pas pu être résolu sans l'intervention des deux gouvernements.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Ouvrir totalement le marché mexicain au bœuf et aux animaux vivants canadiens.
- Continuer à multiplier les interventions en vue d'obtenir la reprise complète des exportations de pommes de terre de semence au Mexique à l'échelle du Canada.

- Continuer à exercer des pressions afin que le règlement technique obligatoire (NOM 194) visant la viande proposé par le ministre mexicain de la Santé n'entrave pas le commerce et ne viole pas les obligations commerciales internationales du Mexique.
- Surveiller de près la législation sur la biosécurité afin de s'assurer que les intérêts du Canada n'en subissent pas les contrecoups.
- Continuer de surveiller de près le différend entre le Mexique et les États-Unis portant sur le sirop de glucose/sucre à haute teneur en fructose afin de protéger les intérêts du Canada.
- Surveiller l'ouverture de la frontière entre les États-Unis et le Mexique aux services de camionnage transfrontaliers, offrir une aide aux entreprises canadiennes de transport et assurer l'accès aux camionneurs canadiens.
- Être attentif à toute nouvelle mesure douanière à la frontière entre les États-Unis et le Mexique qui risquerait d'avoir une incidence sur les exportateurs canadiens et offrir une aide en temps opportun aux sociétés canadiennes qui exportent de l'autre côté de la frontière.
- Soutenir et favoriser l'utilisation optimale des services du représentant des douanes à la frontière dans le secteur des produits agroalimentaires et envisager le recours à ces services dans d'autres secteurs commerciaux.
- Aider les fournisseurs canadiens sur toute question liée à l'application du chapitre 10 (Marchés publics) par les organismes gouvernementaux mexicains et les sociétés d'État; surveiller le gouvernement mexicain et exercer des pressions sur ce dernier pour tout problème systémique identifié dans le système d'administration des marchés publics mexicains.
- Participer activement aux discussions afin de répondre aux inquiétudes du Mexique relativement à l'intégrité de la tequila mise en bouteilles dans des pays étrangers et promouvoir l'abandon de l'amendement réglementaire proposé par le Mexique qui stipulerait que la tequila soit mise en bouteilles au Mexique.
- Observer les principaux aspects de la politique mexicaine susceptibles d'avoir des répercussions sur l'accès aux marchés des produits canadiens, ainsi que les règlements techniques contraignants proposés et leur application.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

Le 20 mai 2003, le Mexique a interdit l'importation de bovins, de bœuf et de leurs produits en provenance du Canada en raison d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) diagnostiqué chez une vache en Alberta. Le Canada est demeuré en étroite communication avec les autorités mexicaines afin de les tenir au courant de l'évolution de l'enquête sur l'ESB et des nouvelles mesures instaurées au Canada relativement à cette affaire. À l'issue de plusieurs interventions aux plus hauts niveaux et de discussions techniques avec les autorités mexicaines, le 1^{er} octobre 2003, le Mexique a de nouveau ouvert sa frontière aux importations de produits de bœuf désossé et de certains autres produits. Le Canada est en discussion avec les autorités mexicaines en vue d'inclure d'autres produits du bœuf et les animaux vivants à cette mesure. Les exportations de bœuf désossé canadien ont déjà repris en vertu des nouvelles exigences sanitaires approuvées par le Canada et le Mexique. Le Mexique a laissé entendre qu'il est disposé à réouvrir sa frontière aux importations de bovins de reproduction canadiens si le département américain de l'Agriculture confirme que cette mesure ne restreindra pas ses exportations vers le marché des États-Unis.

Pommes de terre de semence

En janvier 2003, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre de semence en provenance de l'Alberta, en raison de risques phytosanitaires. À l'issue de plusieurs tables rondes portant sur des aspects techniques, le 4 novembre 2003, le Mexique et le Canada ont signé un plan de travail visant la reprise des exportations de pommes de terre de semence de l'Alberta vers le Mexique pour la saison d'expédition 2003-2004. En 2001, le Mexique avait interdit l'importation de pommes de terre de semence du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard avançant également des risques phytosanitaires. Le Canada et le Mexique n'ont pu trouver un terrain d'entente concernant ce différend; l'affaire a donc été portée en arbitrage par l'entremise de l'Organisation nord-américaine pour la protection des plantes. L'arbitre a remis son rapport au début de 2004 et les deux pays sont en train de l'examiner.

Nouveau règlement technique obligatoire visant la viande

Le ministère mexicain de la Santé propose la mise en œuvre d'un nouveau règlement technique obligatoire (NOM 194) qui établirait de nouvelles dispositions sanitaires concernant la viande mexicaine et la viande importée. Cette proposition est loin d'être rassurante puisque le ministère mexicain de la Santé exige l'application du principe de tolérance zéro concernant la présence de *Salmonella* spp. dans la viande non cuite, une exigence qui ne repose sur aucun principe scientifique objectif et qui va à l'encontre des protocoles d'échantillonnage internationaux. Par cette mesure, le Mexique pourrait également violer ses obligations commerciales internationales. En effet, en vertu de ce nouveau règlement, la viande importée ferait l'objet d'analyses à la frontière moyennant des coûts supplémentaires, alors que la viande mexicaine serait soumise gratuitement aux mêmes analyses. De plus, toujours en vertu de la réglementation proposée, les importateurs mexicains de produits de viande devraient obtenir un permis d'importation auprès du ministère mexicain de la Santé, ce qui occasionnerait un fardeau administratif et des frais supplémentaires. Le Canada est intervenu à plusieurs reprises auprès du Ministère afin de discuter de ses préoccupations concernant ce règlement. Le ministère mexicain de la Santé révisé actuellement les dispositions de ce règlement afin de s'assurer qu'il ne comporte pas de règles discriminatoires à l'encontre des fournisseurs de viande étrangers. Le Canada continuera de travailler de concert avec le ministère mexicain pour veiller à ce que la NOM proposée ne porte pas préjudice aux exportateurs de viande canadiens qui vendent leurs produits au Mexique.

Réglementation en matière de biotechnologie

Le Mexique travaille actuellement à l'établissement d'un cadre juridique de réglementation en matière de biotechnologie et des produits de biotechnologie (p.ex. les aliments génétiquement modifiés). Le Canada a exercé de fortes pressions sur les autorités et les législateurs mexicains pour faire connaître ses préoccupations quant à l'établissement d'un tel cadre juridique. Il a également proposé au gouvernement mexicain de partager avec lui son expérience en matière de réglementation de la biotechnologie. En novembre 2002, un projet de loi sur la biosécurité a été présenté au Sénat mexicain. En

décembre 2002, un forum public en ligne a été lancé pour recueillir les commentaires sur ce projet de loi. Le Canada a fourni ses commentaires officiels par le biais de ce forum. La loi sur la biosécurité a été adoptée par le Sénat en avril 2003. Toutefois, les comités de la Chambre basse n'ont pu compléter leur examen de cette loi avant la fin de la session du printemps 2003. On ne sait donc pas quand elle sera approuvée, mais le Congrès pourrait donner son accord en 2004.

Initiative nord-américaine sur la biotechnologie

En octobre 2002, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont lancé l'Initiative nord-américaine sur la biotechnologie (INAB). Cette tribune permet aux trois pays d'entretenir un dialogue axé sur les questions en matière de biotechnologie. Cette initiative vise à cerner et à résoudre les questions d'intérêt commun liées à la biotechnologie et à déterminer les secteurs qui permettront d'accroître la collaboration, que ce soit la recherche scientifique, l'accès aux marchés ou les régimes de réglementation. Les trois pays ont convenu de mettre sur pied plusieurs groupes de travail qui se pencheront sur ces questions et de rendre compte de leurs progrès à un comité directeur au moins une fois l'an.

Dédouanement

La réglementation mexicaine sur l'importation des produits agroalimentaires est très complexe et change constamment. Afin de remédier à la situation, le Canada a fait appel, en 2001, aux services d'un représentant au dédouanement qui travaille au poste frontalier de Nuevo Laredo. Cette mesure est destinée à aider les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires. Le représentant travaille directement avec eux avant l'expédition des produits vers le Mexique afin de s'assurer que tous les documents nécessaires sont remplis, l'objectif étant de réduire les retards à la frontière. Le représentant des douanes a su développer une relation professionnelle solide avec les autorités mexicaines, ce qui facilite la communication et la résolution sur place des problèmes liés au dédouanement à Nuevo Laredo, ainsi qu'à d'autres postes frontaliers. Le travail effectué par le représentant des douanes s'est avéré extrêmement efficace : il a réduit les retards dus aux formalités de dédouanement et a accéléré la circulation transfrontalière des produits agroalimentaires

canadiens à la frontière mexicaine. Ce projet pilote va prendre fin en 2004, à moins qu'il ne bénéficie d'un nouveau financement. Des discussions portant sur la possibilité d'élargir le mandat du représentant au dédouanement à d'autres produits sont en cours.

Sirop de glucose à haute teneur en fructose

Le 2 janvier 2002, le gouvernement du Mexique a commencé à imposer une taxe de 20 % sur les boissons contenant des édulcorants autres que le sucre de canne. Cette mesure a largement contribué à freiner les exportations canadiennes de sirop de glucose à haute teneur en fructose vers le Mexique. En effet, les fabricants mexicains ont commencé à utiliser principalement du sucre de canne comme édulcorant. Les exportations canadiennes de sirop de glucose à haute teneur en fructose vers le Mexique avaient connu une croissance constante au cours des dernières années, et l'on s'attendait à ce que cette tendance se maintienne. Les producteurs canadiens de maïs ont subi les effets négatifs de cette taxe, qui soulève des questions quant à sa conformité avec les obligations commerciales du Mexique. Le gouvernement du Canada est intervenu à plusieurs reprises afin de manifester sa désapprobation au gouvernement mexicain. Il continuera de surveiller la question de près et interviendra le cas échéant. Au titre de l'ALENA, deux entreprises américaines touchées par cette taxe ont demandé le lancement d'une procédure d'arbitrage en vue de demander des dommages-intérêts pour fin d'expropriation. En décembre 2003, la Chambre des députés du Mexique a voté le maintien de la taxe à 20 % (vote entériné par le Sénat), en dépit des pressions exercées par le ministre de l'Économie et le président Fox pour qu'elle soit abrogée.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

À l'heure actuelle, les associations d'ingénieurs du Canada, du Mexique et de l'État du Texas mettent la dernière main à la mise en œuvre de l'accord de reconnaissance mutuelle (ARM) visant les ingénieurs, signé par le Canada, les États-Unis et le Mexique en 1995. Grâce à cet accord, les ingénieurs ressortissant d'un territoire visé par cet accord pourront être reconnus à titre d'ingénieurs professionnels et seront dûment autorisés à exercer leur profession de façon autonome dans les trois pays signataires. Ces

derniers ont signé une lettre d'intention précisant qu'ils consulteront de nouveau leurs membres afin d'obtenir leur approbation pour la mise en œuvre de l'ARM. Le Conseil canadien des ingénieurs professionnels a communiqué avec les associations d'ingénieurs provinciales canadiennes à cet égard. Jusqu'à maintenant, huit associations provinciales et territoriales ont donné leur feu vert. Les associations du Québec et de l'Ontario n'ont pas encore fait connaître leur opinion.

L'association professionnelle du Mexique a aussi donné son approbation, et le ministère mexicain de l'Éducation met la dernière main au test linguistique ainsi qu'à d'autres tâches qui lui incombent. L'association professionnelle du Texas se penchera une dernière fois sur le document portant sur les formalités opérationnelles à l'occasion de sa réunion de mai 2003. Des associations situées dans d'autres États américains ont également manifesté leur intérêt à l'égard d'un tel accord.

Des représentants de l'Institut canadien des comptables agréés et leurs homologues mexicains et américains ont signé, à Washington, D.C., un ARM par lequel leurs compétences professionnelles en tant que comptables agréés ou accrédités sont reconnues dans leurs pays respectifs.

Des représentants du Conseil canadien des arpenteurs-géomètres, ainsi que leurs homologues mexicains et américains, ont approuvé la version préliminaire d'un ARM et travaillent de concert à la conclusion d'un accord définitif.

Lors de la réunion de la Commission de l'ALENA en octobre 2003, les ministres ont approuvé les mesures administratives proposées par le Groupe de travail sur l'admission temporaire dans le cadre de l'ALENA visant à ajouter les phytopathologistes et les actuaire à la liste des professions visées par les autorisations de séjour temporaires de l'ALENA.

Le Canada a l'intention de continuer à travailler avec d'autres associations professionnelles canadiennes intéressées en vue d'élargir leur accès au marché mexicain.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Les procédures d'achat des entités mexicaines énumérées au chapitre 10 de l'ALENA sont régies par les disciplines de ce chapitre. Le Mexique peut soustraire à l'application

de ces disciplines jusqu'à 1,2 milliard de dollars américains par année de ses marchés publics. En outre, le Mexique peut bénéficier d'une exemption allant jusqu'à 300 millions de dollars américains pour ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE). Ces exemptions compromettent les occasions d'affaires des exportateurs canadiens qui veulent présenter des soumissions en réponse aux appels d'offres de sociétés ouvertes et d'organismes d'États mexicains. Le Canada continuera à aider les exportateurs canadiens au cas par cas et à surveiller l'application de ces exemptions par le Mexique. Le Canada demeure préoccupé par le fait que le Mexique n'a pas démontré vouloir se conformer aux limites de ces exemptions. Il continue donc d'exercer des pressions sur le Mexique afin d'obtenir des statistiques ou d'autres renseignements qui permettraient de prouver que ces limites n'ont pas été outrepassées.

Initiative visant à imposer l'embouteillage de la tequila au Mexique

Le Mexique prépare une norme officielle mexicaine (NOM) selon laquelle la tequila (qui n'est produite qu'au Mexique) devra y être embouteillée. Pour l'heure, le Mexique exporte de la tequila en vrac dans d'autres pays, où elle est mise en bouteilles et vendue sous l'appellation de tequila mexicaine. La majorité (75 %) de la tequila exportée du Mexique vers le Canada et les États-Unis est expédiée en vrac. Le Canada est le 4^e importateur de tequila en vrac après les États-Unis, l'Allemagne et la France. Depuis 10 ans, le marché de la tequila connaît un véritable essor dans le monde.

Le commerce de la tequila entre le Mexique et le Canada profite aux deux pays et devrait afficher une forte croissance à court terme. L'adoption de cette mesure va interférer avec les accords commerciaux en vigueur ou prévus et exercer une incidence négative sur la croissance attendue.

L'industrie mexicaine prétend que la qualité de certaines tequilas embouteillées à l'étranger est très suspecte et que certains négociants étrangers peu recommandables diluent le produit, réduisant donc sa qualité et entachant sa réputation.

Les expéditions en vrac pour être mises en bouteilles par le pays de destination sont pratique courante dans l'industrie des alcools et des boissons. Diverses mesures de sauvegarde sont en place pour garantir la qualité et l'intégrité des produits.

Cette question a été discutée à trois reprises lors de réunions trilatérales (gouvernements et industrie du Canada, des États-Unis et du Mexique), dont la dernière a eu lieu en février 2004. On recherche des solutions de remplacement à l'application d'une telle mesure par le Mexique afin que les organismes de réglementation prennent des mesures diligentes dans les pays d'importation pour veiller à l'intégrité de la tequila sur les marchés.

Rapprochement des données sur le commerce

Les statistiques produites par les pays sur leur commerce de marchandises avec le reste du monde diffèrent fréquemment des données publiées par leurs partenaires commerciaux. Ces écarts sont attribuables d'une part à des erreurs possibles et, d'autre part, à des différences légitimes dans le mode de conception des statistiques sur les importations et les exportations. Le rapport *Rapprochement des statistiques sur le commerce des marchandises entre le Canada et le Mexique 2000-2001* produit par Statistique Canada et l'organisme mexicain INEGI fait ressortir un écart de plus de 4 milliards de dollars entre les chiffres de Statistique Canada sur les exportations vers le Mexique et ceux de l'organisme INEGI sur les importations en provenance du Canada. Cet écart est principalement attribuable à la réexpédition ou au commerce indirect transitant par les États-Unis. On peut en conclure que les exportations réelles du Canada vers le Mexique pourraient dépasser, et de beaucoup, les chiffres officiels.

Zone de libre-échange des Amériques

Les principes de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) ont été énoncés lors du premier Sommet des Amériques tenu à Miami en décembre 1994. Lors du deuxième Sommet, qui a eu lieu à Santiago en avril 1998, les dirigeants des 34 pays démocratiques des Amériques ont entamé les négociations en vue de créer une zone de libre-échange à l'échelle de l'hémisphère.

La ZLEA proposée fait partie intégrante du vaste processus du Sommet des Amériques. Elle complète les objectifs du Sommet qui visent le renforcement de la démocratie, la promotion des droits de la personne et la résolution d'un éventail de questions sociales et économiques par la voie de la coopération hémisphérique. La ZLEA constitue

probablement l'élément le plus visible du processus du Sommet, mais ses principaux objectifs de croissance et de développement, grâce à une intégration économique accrue, visent essentiellement à renforcer les objectifs généraux du Sommet. Le Canada, qui a été l'hôte du troisième Sommet des Amériques, dans la ville de Québec, en avril 2001, continue de jouer un rôle prépondérant dans le vaste processus du Sommet. Il a entre autres contribué à l'atteinte d'un consensus par les 34 membres de l'Organisation des États américains lors du Sommet spécial des Amériques, les 12 et 13 janvier 2004, à Monterrey, au Mexique.

Les négociations sur la ZLEA pourraient donner naissance à la zone de libre-échange la plus importante du monde, avec plus de 830 millions d'habitants et un produit intérieur brut combiné de plus de 20,1 billions de dollars. En plus de permettre la libéralisation des échanges de marchandises, la ZLEA pourrait aussi donner lieu à des engagements plus solides en matière d'accès aux marchés dans le secteur des services et à une protection accrue des investissements dans tout l'hémisphère.

La ZLEA s'appuiera sur les liens commerciaux que le Canada entretient déjà avec les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Costa Rica, ainsi que sur ses rapports en expansion avec les autres États de la région, permettant ainsi au Canada de tirer pleinement parti des marchés émergents de l'hémisphère. L'accord sur la ZLEA coexistera avec les accords signés antérieurement, tels que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et le Mexique continueront donc d'être régis par l'ALENA. L'accord sur la ZLEA ne pourra être substitué à l'ALENA que si les trois parties concernées y consentent. En excluant les partenaires du Canada dans l'ALENA, la région des Amériques représente aujourd'hui un marché d'exportation de 3,4 milliards de dollars pour les biens canadiens; cette région accueille en outre plus de 54 milliards de dollars d'investissement direct canadien, ce qui représentait, en 2003, 13 % de l'investissement direct canadien à l'étranger.

Les négociations en vue de la conclusion de l'accord de la ZLEA, dont l'achèvement est prévu pour janvier 2005, se déroulent sur deux plans en parallèle. Elles comportent, d'une part, une négociation globale qui porte surtout sur les règles et les engagements d'ordre général, comme les questions de nature institutionnelle et, d'autre part, un

second volet qui porte expressément sur l'accès aux marchés pour les produits agricoles et non agricoles, l'investissement, les services et les marchés publics.

Au chapitre des négociations sur l'accès aux marchés, le Canada a échangé avec tous les pays, en février 2003, des offres initiales dans le domaine des biens agricoles et non agricoles. Par ailleurs, le Canada a présenté et reçu de la plupart des pays des offres initiales dans le domaine des services, de l'investissement et des marchés publics. Les pays ont été invités à soumettre leurs demandes d'améliorations à ces offres initiales en juin 2003. Le processus visant l'amélioration des offres initiales a commencé en juillet 2003.

Le 20 novembre 2003, les ministres responsables du commerce dans les Amériques se sont réunis à Miami à l'occasion de la 8^e réunion ministérielle de la ZLEA. Ils ont alors réaffirmé leur engagement à conclure un accord global et équilibré qui favorisera la prospérité et la croissance économique à l'échelle de l'hémisphère. Les pays négocieront un ensemble intégré d'obligations et d'avantages dans chacun des neuf domaines visés par l'Accord (accès aux marchés, agriculture, services, investissement, marchés publics, propriété intellectuelle, politique de la concurrence, subventions/mesures antidumping/droits compensateurs, et règlement des différends). Les pays qui le souhaitent ont pu, par ailleurs, en profiter pour négocier des obligations supplémentaires de portée plus ambitieuse. Les ministres du Commerce ont également convenu de publier la troisième version de l'avant-projet d'accord dans les quatre langues officielles de la ZLEA, soit l'anglais, le français, le portugais et l'espagnol. Bien que le Canada n'ait pas atteint tous les objectifs qu'il s'était fixés, il a tout de même réussi à réduire les divergences tout au long des échanges, jusqu'à la phase finale des négociations.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Le projet d'accord de la ZLEA a progressé, comme en témoigne la troisième version du texte codifié de la ZLEA publié par les ministres du Commerce en novembre 2003.
- Les négociations sur l'accès aux marchés ont progressé grâce à la présentation, des offres initiales pour les produits de tous les pays en février 2003.

- Les négociations sur l'accès aux marchés ont progressé grâce à la présentation, en février 2003, des offres initiales de la plupart des pays dans les domaines des services, de l'investissement et des marchés publics.
- Les ministres ont convenu de respecter l'échéance fixée pour la conclusion des négociations.
- Le mandat du Programme de coopération hémisphérique porte ses fruits. Par exemple, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a accordé une subvention de 7 millions de dollars à la Banque interaméricaine de développement et à l'Organisation des États américains. Grâce à ce programme, les petites économies pourront bénéficier de l'aide technique et du renforcement des capacités en matière de commerce qui leur permettront de participer à la ZLEA.
- La transparence et la participation de la société civile se sont accrues : la qualité des renseignements mis à la disposition du public ainsi que la fréquence de diffusion de ceux-ci se sont améliorées. On note également une meilleure interaction avec la société civile grâce à des réunions thématiques spéciales.
- Les ministres ont reconnu les liens qui existent entre le processus du Sommet des Amériques et la ZLEA, surtout en ce qui a trait au travail, à l'environnement et à la diversité culturelle.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Élaborer et mettre en œuvre un cadre de négociation, comme demandé par les ministres, qui permettra de faire progresser les travaux sur l'avant-projet de l'accord de la ZLEA et les négociations sur l'accès aux marchés des produits, des services, de l'investissement et des marchés publics.
- Viser la conclusion d'un accord complet de bonne qualité.
- Parvenir à une entente avec les autres pays afin de trouver un processus permettant de conclure des accords parallèles en matière de travail et d'environnement dans le contexte de la ZLEA.
- Poursuivre la mise en place de mesures visant à accroître la transparence et à favoriser la participation de la société civile dans le processus de création de la ZLEA, incluant des mesures de nature institutionnelle.

- Solliciter la collaboration entre les partenaires de la ZLEA afin que cet accord fasse expressément mention de la Charte démocratique interaméricaine de l'Organisation des États américains (OEA).

Mercosur

APERÇU

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay ont créé, en 1991, le marché commun du Cône Sud (Mercosur). Une fois entièrement mis en œuvre d'ici 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des produits, des services, du capital et de la main-d'œuvre. Il prévoit la mise en place d'un tarif extérieur commun et l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. En 2003, cette union douanière, qui compte 215 millions de consommateurs (contre 400 millions pour l'ALENA), a été, après le Mexique, le deuxième marché d'exportation en importance du Canada en Amérique du Sud. Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995. Environ 90 % de l'ensemble des échanges entre les membres se font en franchise de droits, à part quelques exceptions qui seront éliminées d'ici 2006.

En dépit des difficultés internes du Mercosur auxquelles les médias ont largement fait écho, le Brésil et l'Argentine estiment que les progrès politiques et économiques accomplis jusqu'à présent par leur bloc commercial sont importants. Les présidents brésilien et argentin, récemment élus, ont d'ailleurs réaffirmé leur engagement à renforcer le Mercosur. Toutefois, l'intégration économique complète de ce marché se heurte à plusieurs obstacles, notamment la reprise économique de l'Argentine, et le Mercosur souffre de difficultés persistantes à se restructurer pour devenir un mécanisme apte à prendre des engagements et à les honorer en tant que bloc commercial. L'Uruguay s'inquiète du fait que le bloc n'ait respecté qu'en partie ses engagements en matière de libre-échange et qu'il n'a réduit qu'une partie de ses obstacles au commerce. Néanmoins, l'amélioration de l'évaluation du risque-pays et la stabilité du taux de change du Brésil en 2003 pourraient favoriser la stabilité du bloc et lui permettre de bien se positionner dans les processus de

négociations. Au milieu de 2003, le Brésil a proposé une initiative qui vise à établir un échéancier concret pour la conversion de cette union douanière imparfaite en vrai marché commun.

Le Mercosur s'est engagé dans un vaste programme de commerce extérieur dans l'intention de négocier l'établissement de liens étroits avec d'autres pays en développement comme l'Afrique du Sud, la Chine, l'Égypte et l'Inde. Depuis son entrée en fonction, en janvier 2003, le président brésilien Lula da Silva cherche d'abord et avant tout à faire du Mercosur un bloc politique et économique fort, pour ensuite resserrer les liens du Mercosur avec le reste de l'Amérique du Sud. La Communauté des Caraïbes (CARICOM) a également demandé à ce que le Brésil envisage la tenue de négociations sur l'accès aux marchés et les droits de douane. Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili, la Bolivie et le Pérou ainsi qu'un accord limité avec le Mexique sur l'accès à certains secteurs.

Les exportations canadiennes à destination des pays du Mercosur ont totalisé 974 millions de dollars en 2003, une hausse de 17 % par rapport à 2002. Le Canada exporte principalement des produits du papier, du carbonate de potassium, du blé, de l'équipement de télécommunications, de la technologie de l'information, des pièces détachées d'aéronefs, des produits pétroliers, des machines, du malt, des minéraux, du plastique, du matériel roulant et des produits pharmaceutiques. Les importations canadiennes en provenance des pays du Mercosur se sont chiffrées à 2,5 milliards de dollars en 2003, une hausse de 10 % par rapport à l'année précédente.

L'IED canadien se concentre dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de la production d'énergie, de l'équipement de télécommunications et dans les services. Il a considérablement augmenté depuis quelques années.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement

L'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI) signée en juin 1998 entre le Canada et le Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du commerce et de l'investissement bilatéraux et établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au sein

de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à cette entente, la première réunion du Groupe consultatif a eu lieu à Toronto en novembre 1999, en marge des négociations sur la création de la ZLEA. À cette occasion, on a proposé de constituer deux comités : le premier pour étudier la coopération douanière et technique, et le second pour déterminer les meilleures pratiques en matière de promotion et d'expansion du commerce.

En outre, on a convenu que les représentants du milieu des affaires passeraient par le comité-conseil composé de représentants du milieu des affaires créé en vertu de l'ECCI pour exprimer directement leurs points de vue sur les relations entre le Canada et le Mercosur en matière de commerce et d'investissement. Au Canada, des réunions ont été organisées avec des représentants du milieu des affaires pour recueillir leurs opinions sur les activités les plus profitables qu'il conviendrait de mettre en œuvre dans le cadre de l'ECCI.

Le 21 novembre 2001, le Groupe consultatif sur le commerce et les investissements de l'ECCI, qui se compose de hauts fonctionnaires responsables du commerce international, s'est réuni à Montevideo, en Uruguay, pour poser les jalons d'un prochain plan d'action Canada-Mercosur, sous les auspices de l'ECCI. Le groupe s'est entendu sur un plan d'action traitant de questions relatives à l'expansion du commerce, à l'agriculture (mesures sanitaires et phytosanitaires et mesures réglementaires), à la connectivité et aux moyens de renforcer les procédures douanières. Les échanges se poursuivent au sujet de la connectivité et le travail préparatoire est en cours sur la coopération douanière; toutefois, la date de la prochaine réunion n'a toujours pas été fixée. Sur le plan de l'agriculture, les travaux se concentrent sur le front bilatéral pour l'instant.

Le Canada s'emploie toujours à améliorer les relations en matière de commerce et d'investissement avec le Mercosur par le biais du processus de la ZLEA.

BRÉSIL

Aperçu

Les exportations canadiennes au Brésil ont totalisé 881 millions de dollars en 2003, une croissance de 15 % par rapport à l'année précédente. Parmi nos exportations

principales à destination de ce pays, on compte l'engrais, le combustible minéral, les machines et le papier. Les importations du Canada en provenance du Brésil ont totalisé 2 milliards de dollars en 2003, une hausse de 4,5 % par rapport à 2002. Les véhicules, le fer et l'acier, les machines, le sucre et d'autres denrées alimentaires comptent parmi les principaux produits que nous importons du Brésil. L'investissement direct canadien au Brésil a dépassé 4,3 milliards de dollars en 2002.

Depuis l'arrivée au pouvoir du président Luiz Inacio Lula da Silva, en janvier 2003, la politique commerciale du Brésil est davantage axée sur l'intégration du pays au reste de l'Amérique du Sud. La nouvelle administration a également manifesté son désir d'améliorer les relations politiques et commerciales avec des économies dont l'industrialisation va bon train, notamment l'Afrique du Sud, la Chine et l'Inde, ainsi qu'avec des économies en développement d'Asie et d'Afrique.

Afin de s'assurer le soutien continu du Fonds monétaire international (FMI) et de dissiper les doutes qu'entretiennent les investisseurs étrangers à l'égard de la stabilité financière du Brésil, ce dernier a réitéré son engagement à entreprendre des réformes monétaires et fiscales. L'excédent du budget primaire est substantiel (4,5 % du PIB), l'objectif fixé en matière d'inflation est maintenu à un taux de 8,5 %, le taux de croissance devrait passer de 0,5 % en 2003 à 3,5 % en 2004 et quant au taux d'emploi, il a augmenté de 3,5 % en 2003. Un nouvel accord de confirmation (7,5 milliards de dollars américains) passé avec le FMI a été annoncé le 9 décembre 2003, à la grande satisfaction des marchés financiers, pour la mise en œuvre de programmes sociaux et de programmes de développement pour les années 2004 à 2007. Le ratio dette liée au taux du dollar américain/dette publique totale s'élève à 23 % (55 milliards de dollars américains), et le Brésil s'attache à réduire cette proportion.

En novembre 2003, le Brésil a dévoilé ses directives très attendues sur la politique industrielle, la technologie et le commerce extérieur. Cette politique vise à favoriser l'efficacité en matière d'économie et de développement, l'innovation, les exportations et la diffusion des technologies qui présentent les plus fortes perspectives de développement sur le marché international. Les quatre principaux secteurs visés sont les semi-conducteurs, les logiciels, les produits médicaux et pharmaceutiques et les biens d'équipement. Les mécanismes de ce plan ne sont

pas encore définis; toutefois, il est clair qu'il prévoira des mesures de soutien interne, voire même d'appui à l'exportation. Il est encore trop tôt pour savoir si ces programmes auront des effets de distorsion sur le commerce. Les directives prévoient un soutien aux exportations par le biais de financement, de procédures simplifiées et d'allègements fiscaux, de même qu'un soutien pour faciliter les entrées dans les chaînes d'approvisionnement internationales. Ces directives mentionnent ouvertement que l'intensification des exportations repose inévitablement sur des négociations internationales axées sur la levée des obstacles tarifaires et non tarifaires (comme les normes sanitaires qui sont de plus en plus importantes).

Dans le contexte de l'OMC, le Brésil est l'un des chefs de file du G20, groupe d'économies en développement mis sur pied expressément en réponse à une proposition sur l'agriculture présentée par les États-Unis et l'Union européenne en prévision du Sommet de Cancun en septembre 2003. Le G20 a aussi préparé son propre document sur la diminution des programmes de soutien interne et des subventions aux exportations. La proposition du G20 appelait également les pays développés à offrir un accès amélioré à leurs marchés tout en offrant un accès réduit de ces pays aux pays en développement. En raison du recul des négociations à Cancun, le Brésil et d'autres pays cherchent un moyen qui permettrait la reprise des négociations. Le Brésil a été l'hôte d'une réunion des ministres du G20 en décembre 2003 et a reçu les pays suivants : Afrique du Sud, Argentine, Bolivie, Chili, Chine, Cuba, Égypte, Inde, Indonésie, Mexique, Nigéria, Pakistan, Paraguay, Philippines, Tanzanie, Venezuela et Zimbabwe.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En 2003, le Brésil a approuvé un certain nombre de demandes d'évaluation des risques phytosanitaires émanant du Canada et visant des produits végétaux.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer à faire des représentations sur la perception des droits de douane et de taxes sur les importations en provenance du Canada qui ne serait pas conforme aux obligations commerciales internationales du Brésil; par exemple, la taxe de renouvellement de la marine marchande du Brésil, qui s'élève à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées.

- ❑ Continuer à faire des représentations afin que le Brésil modifie des restrictions récemment mises en œuvre concernant les niveaux maximaux de parasites non réglementés justiciables de quarantaine sur les pommes de terre de semence. Selon le Canada, ces restrictions entravent le commerce et sont contraires aux pratiques et aux principes internationaux.
- ❑ Continuer de suivre l'application du régime brésilien d'évaluation en douane à l'égard des importations canadiennes, afin qu'il soit appliqué en conformité avec les obligations du Brésil en matière de commerce international.
- ❑ Observer de près la mise en œuvre de la directive normative brésilienne n° 34, qui exige l'évaluation phytosanitaire de tous les produits végétaux importés au Brésil, afin de veiller à ce que les échanges de longue date entre le Canada et le Brésil ne soient pas perturbés.
- ❑ Continuer de chercher à obtenir l'approbation des demandes d'Évaluation des risques phytosanitaires canadiennes en souffrance.
- ❑ Promouvoir le dialogue dans les négociations de la Zone de libre échange des Amériques (ZLEA) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).
- ❑ Continuer d'intervenir auprès des autorités brésiliennes pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB qui touchent les importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Taxe de renouvellement de la marine marchande

Le Canada a fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à la perception de droits de douane et de taxes sur les produits importés du Canada qui ne figurent pas dans la liste de l'OMC établie par le Brésil. Par exemple, la taxe de renouvellement de la marine marchande pourrait constituer une mesure de restriction et de distorsion sur le commerce. Cette taxe sur les marchandises importées s'établit à 25 % du taux de fret maritime. Comme elle ne s'applique pas aux produits de fabrication locale, ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le Canada considère qu'elle contrevient aux obligations du Brésil contractées dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus

favorisée. De plus, dans bien des cas où les droits de douane perçus par le Brésil sont du même niveau que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet combiné de la taxe de renouvellement de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés.

Évaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil a publié le décret n° 2.498/98 qui met en œuvre l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur l'évaluation en douane. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à une vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Ce dernier tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des frais de transport, des coûts de chargement et de déchargement de la marchandise ainsi que de l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré de la marchandise.

Dans la pratique, 80 % des marchandises qui entrent au Brésil sont soumises au mécanisme automatisé de délivrance de permis (SISCOMEX) adopté en 1997. Les 20 % restants (c'est-à-dire les marchandises normalement visées par les prescriptions sanitaires et phytosanitaires) doivent faire l'objet d'une approbation et sont examinés par les ministères respectifs compétents. Le Brésil a présenté SISCOMEX comme un progrès majeur vers une simplification des procédures douanières. Pourtant, de nombreux exportateurs et de nombreux candidats à l'exportation jugent que ce mécanisme est lourd et manque de souplesse.

Le Canada continuera de suivre de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane des exportations canadiennes, pour veiller à ce qu'elles soient réalisées conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Brésil a interdit l'importation de ruminants, d'embryons et de produits dérivés de même espèce en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris

le Brésil, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Pommes de terre de semence

En 2001, le Brésil a fait savoir au Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) de l'OMC qu'il avait mis en œuvre de nouvelles restrictions concernant les niveaux maximaux de parasites non réglementés justiciables de quarantaine sur les pommes de terre de semence et qu'il avait établi des niveaux maximaux pour les défauts physiologiques. Cette mesure est entrée en vigueur en novembre 2001.

Cette exigence du Brésil d'inclure les parasites non réglementés justiciables de quarantaine aux critères de certification des exportations est incompatible avec les principes et pratiques acceptés à l'échelle internationale. Le Canada a continué de le faire savoir, tant au Brésil directement que dans le cadre du Comité SPS de l'OMC, et continuera de faire pression sur le Brésil afin de parvenir à une résolution de cette question.

Droits sur le blé

En 1996, le Brésil a avisé les États membres de l'OMC qu'il avait radié de sa liste une concession en matière d'accès aux marchés en vertu de laquelle 750 000 tonnes de blé entraient au Brésil en franchise de droits et qu'il comptait dorénavant exiger un droit, actuellement fixé à 12,5 %, sur toutes les importations de cette céréale. Le Canada, qui était alors le plus grand exportateur de blé au Brésil en régime non préférentiel, a fait valoir sa qualité de « principal fournisseur » auprès des États membres de l'OMC afin de pouvoir se prévaloir de son droit de demander une compensation au Brésil pour la révocation de cette concession et pour l'instauration de ce droit sur le blé. Le Brésil a répondu qu'il n'y a pas matière à réclamer une compensation puisque la part de marché du Canada n'en a pas souffert. Pour sa part, le Canada continue de croire que le Brésil a une obligation envers lui et en 2003, le gouvernement du Canada a réitéré cette demande au Brésil.

Différend au sujet des aéronefs de transport régional

Le Canada et le Brésil poursuivent des négociations et sont engagés dans un différend devant l'OMC depuis sept ans, dans l'optique d'éliminer les subventions sous forme de financement des ventes d'aéronefs régionaux. L'OMC leur a accordé à tous deux l'autorisation d'appliquer des mesures de rétorsion à l'encontre de l'autre, mais ni le Canada ni le Brésil ne s'en sont prévalus, privilégiant l'un comme l'autre la négociation d'une résolution durable de ce différend.

Au cours de l'année passée, les négociations se sont accélérées et sont devenues de plus en plus productives. Du point de vue du Canada, le principal élément de tout accord final demeure l'établissement d'un cadre de financement des aéronefs de transport régional qui éliminerait le financement subventionné par l'État des décisions d'achat des compagnies aériennes. Quelques points d'achoppement demeurent, et le travail technique est en cours pour tâcher d'aplanir les différences. Les principaux négociateurs canadiens et brésiliens se sont réunis en 2004. Si bien du chemin reste à parcourir avant de parvenir à la conclusion d'un accord, les parties convergent peu à peu vers une position commune.

ARGENTINE

Aperçu

Deux ans après le grave manquement de l'Argentine à ses obligations et la dévaluation de sa monnaie, les signes indiquant que l'économie rebondit se multiplient. La production a cessé de chuter. La confiance des consommateurs n'a jamais été aussi élevée ces trois dernières années. Le taux de chômage a baissé et le nombre de dépôts bancaires ne cesse de croître. Le gouvernement de l'Argentine a totalement levé le gel sur les dépôts bancaires. Toutefois, la consommation continue de battre de l'aile. Le système financier est toujours aux prises avec d'énormes difficultés. Une réforme des institutions s'impose. Le remboursement des institutions financières internationales et des porteurs d'obligations en souffrance est l'un des problèmes que le gouvernement se doit de régler en priorité. L'Argentine et le Fonds monétaire international (FMI) ont signé une entente de trois ans qui permettra au pays de rééchelonner sa dette multilatérale de 21 milliards de dollars américains,

dont 12,5 milliards correspondent à la dette que le pays a contractée envers le FMI. Le gouvernement argentin, en fonction de l'augmentation des exportations, des investissements et de la demande intérieure, estime que l'économie a progressé de 5,5 % en 2003. On s'attend à ce qu'elle s'accroisse de 4 à 4,5 % en 2004.

Au début de 2004, la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement devraient rendre publiques des stratégies de pays sur 4 ou 5 ans, prévoyant chacune l'affectation d'un prêt de 5 milliards de dollars américains. Ces deux stratégies seront axées sur les infrastructures et la « compétitivité », c.-à-d. l'amélioration de l'efficacité économique nationale.

En 1991, le Canada et l'Argentine ont signé un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). En vertu de cet accord, les investisseurs peuvent recourir à l'arbitrage international pour régler un différend selon les dispositions convenues aux termes de l'APIE qui prévoit, en premier lieu, dans ce cas, des procédures officielles internes. Le Canada a également signé un accord sur la double imposition avec l'Argentine ainsi qu'une Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement avec le Mercosur.

Le Canada est le 5^e investisseur en importance en Argentine, principalement dans les secteurs suivants : pétrochimie, mines, imprimerie, édition et agro-industrie. Tout au long de l'année 2003, le volume officiel de l'investissement étranger direct (IED), qui se chiffrait à 1,4 milliard de dollars en 2002, a considérablement augmenté. Le secteur de l'exploitation minière de l'Argentine a récemment bénéficié d'un afflux d'investissements canadiens. Les secteurs des infrastructures énergétiques et des infrastructures d'immobilisations pourraient offrir au Canada encore plus d'occasions d'investissements. Toutefois, l'exploitation de ces débouchés dépendra de la reprise économique de l'Argentine et de la capacité de son gouvernement à créer un environnement stable et un climat de confiance pour les investisseurs.

La reprise économique naissante de l'Argentine pourrait susciter l'impulsion souhaitable pour augmenter de façon régulière les échanges bilatéraux entre le Canada et l'Argentine, qui avaient considérablement chuté au cours des deux années précédant 2003. En 2003, les échanges bilatéraux ont augmenté et se sont chiffrés à 454 millions de dollars, contre 367 millions de dollars en 2002. Les

exportations du Canada ont augmenté à 77 millions de dollars (une hausse de 75 % par rapport à l'année précédente) après avoir dégringolé à 43,9 millions de dollars en 2002, et les importations ont augmenté à 377 millions de dollars, ou 17 % par rapport au 322,8 millions de dollars en 2002. Selon l'Institut national de la statistique d'Argentine (INDEC), la part du Canada dans le marché argentin des importations est demeuré relativement stable, passant de 0,81 % en 2002 à 0,79 % en 2003, malgré une augmentation subite de la part de marché du Brésil au cours de la même période (qui est passée de 31 % en 2002 à 39 % en 2003).

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités argentines pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB imposées aux importations en provenance du Canada.
- Poursuivre les discussions avec l'Argentine pour qu'elle ouvre de nouveau son marché au porc canadien.
- Soutenir le milieu d'affaires canadien en Argentine, surtout dans les secteurs d'investissement, en portant une attention particulière au régime d'investissement dans le secteur minier (promotion de la sécurité juridique et de la stabilité financière).
- Promouvoir le dialogue dans le cadre des négociations portant sur la Zone de libre-échange des Amériques et l'Organisation mondiale du commerce.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, l'Argentine a suspendu temporairement ses importations de tous les produits canadiens issus de ruminants, y compris le sperme et les embryons bovins. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Argentine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

CHILI

Aperçu

L'économie du Chili se porte bien. Elle bénéficie d'assises institutionnelles solides et ses variables macro-économiques de base sont équilibrées. L'économie chilienne devrait bénéficier d'un regain de confiance et de l'ouverture de nouveaux débouchés découlant des accords de libre-échange que le pays a signés avec l'Union européenne, la Corée du Sud et les États-Unis, qui vont permettre la poursuite de l'ouverture des marchés aux produits chiliens tout au long de 2004. La croissance du PIB s'est accélérée, passant à plus de 3 % en 2003. Elle devrait atteindre 5 % en 2004, dans le sillage de la reprise économique mondiale. En 2003, le secteur de l'exploitation minière a été le plus dynamique d'entre tous du côté de l'offre grâce à un taux de croissance à deux chiffres de la production de cuivre. La dette à long terme en devises étrangères du Chili est la mieux cotée en Amérique latine. Depuis 1992, toutes les agences de cotation des titres considèrent qu'elle a une cote élevée de solvabilité.

Pour le Canada, le Chili est un partenaire régional clé. Il possède l'une des économies les plus ouvertes et les plus stables d'Amérique latine. Le Canada a été l'un des premiers pays à établir un partenariat avec le Chili en tissant avec lui d'importants liens commerciaux, sans compter qu'il est le premier membre du G8 à avoir signé un Accord de libre-échange avec le Chili. Depuis son entrée en vigueur en 1997, l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) est la pierre angulaire des relations commerciales bilatérales qu'entretiennent les deux pays. L'ALECC est complété par des ententes séparées de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement. L'éventail de règles prévisibles et transparentes instaurées par l'ALECC nous a permis de renforcer notre relation bilatérale en matière de commerce et d'investissement, qui prend de plus en plus d'importance. Le Canada maintient son engagement visant la mise en œuvre complète de l'ALECC et la définition des travaux à accomplir en vertu de cet accord pour renforcer nos relations en matière de commerce et d'investissement.

La valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et le Chili a presque triplé au cours des 10 dernières années, passant de 421 millions de dollars en 1993 à 1,2 milliard de dollars en 2003. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALECC en 1997, le commerce bilatéral a augmenté de 67 %, du 718 millions de dollars qu'il était en 1997.

Les principales exportations canadiennes à destination du Chili sont les céréales (blé), les machines, le papier et le carton, le matériel électrique, l'huile et le combustible minéraux, et le plastique. Les principales exportations du Canada en provenance du Chili sont les fruits (surtout le raisin), le cuivre et les articles en cuivre, les minerais de cuivre, le bois, le vin, le poisson et les fruits de mer. Les principaux secteurs de débouchés à moyen terme pour les sociétés canadiennes comprennent l'équipement et les services dans les domaines suivants : exploitation minière et métaux, énergie, environnement, technologies de l'information et télécommunications, construction et matériaux de construction, transport et infrastructures, et matières plastiques. De nombreuses entreprises canadiennes considèrent le Chili comme une porte d'entrée vers les marchés voisins.

Le Chili reste très favorable à l'investissement étranger. De fait, la législation en matière d'investissement s'est progressivement libéralisée depuis 1974. La souplesse de la main-d'œuvre bien formée contribue largement à attirer l'investissement, et les capitaux étrangers continueront d'abonder dans les secteurs axés sur l'exportation comme les mines, les industries manufacturières et l'agriculture. Toutefois, des projets visant à imposer des redevances sur les profits des entreprises œuvrant dans le secteur de l'exploitation minière préoccupent les entreprises étrangères de ce secteur. Pour sa part, l'investissement dans le secteur des pêches fait l'objet de restrictions.

L'investissement canadien au Chili a fortement augmenté, faisant du Canada le deuxième investisseur en importance au Chili, après les États-Unis. Selon Statistique Canada, l'investissement direct canadien à l'étranger a totalisé 5,8 milliards de dollars en 2002. Bien que principalement concentrés dans le secteur de l'exploitation minière, des investissements importants ont également été effectués dans les secteurs de l'énergie, des services financiers, de la fabrication d'équipement et des communications.

L'ALECC et l'accord sur la double imposition entre le Canada et le Chili ont permis d'améliorer considérablement l'ensemble du régime légal s'appliquant aux investisseurs canadiens au Chili. En effet, ces ententes leur offrent des garanties et des avantages supplémentaires sans précédent à l'extérieur du contexte de l'ALENA. L'ALECC veille à ce que les investisseurs canadiens fassent l'objet du même traitement que les investisseurs chiliens et à ce qu'ils bénéficient d'avantages équivalant à ceux que le Chili pourrait accorder aux autres pays dans le cadre d'accords futurs.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- ❑ Une liaison aérienne directe a été rétablie entre le Canada et le Chili en décembre 2003, avec des vols réguliers entre les deux pays.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- ❑ Parvenir à une solution satisfaisante pour ce qui est des questions d'évaluation douanière et fiscale qui ont touché des exportateurs d'automobiles canadiens.
- ❑ Encourager les ingénieurs des deux pays à conclure les négociations sur un accord de reconnaissance mutuelle.
- ❑ Engager les négociations sur les marchés publics afin d'élargir la portée de l'ALECC.
- ❑ Organiser une première réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'ALECC et commencer à élaborer une structure à long terme pour gérer ces questions.
- ❑ Continuer à intervenir auprès des autorités argentines pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB imposées aux importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Automobiles

Le 1^{er} avril 2003, la Cour suprême du Chili a jugé que la taxe de 85 % imposée par le gouvernement du Chili sur les voitures dont la valeur dépasse 16 232 dollars équivaut à un droit de douane et va donc à l'encontre de l'ALECC. Le Canada estime qu'étant donné que le Chili applique un droit d'entrée dont il n'est pas fait mention dans le programme des engagements contractés en vertu de l'ALECC ou du GATT de 1994, il viole ses obligations en vertu de ces deux accords. En novembre 2003, le Chili a modifié sa législation de façon à ce qu'à compter du 1^{er} janvier 2004, cette taxe de luxe soit progressivement supprimée conformément au calendrier convenu dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Chili et les États-Unis. Ainsi, les véhicules importés du Canada seront soumis au même traitement que ceux importés d'autres pays, dont les États-Unis.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Chili a interdit les importations de bovins et de produits des bovins en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Chili, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Aliments pour animaux

En septembre 2003, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et son homologue du Chili, le Servicio Agrícola y Ganadero, ont adopté un certificat très strict pour l'exportation des aliments pour animaux. Des discussions plus poussées ont permis l'adoption d'un certificat moins restrictif. La plupart des sociétés qui exportaient des aliments pour animaux au Chili avant la détection d'un cas d'ESB en Alberta vont donc pouvoir reprendre cette activité.

Communauté andine

En août 2002, le Canada et les pays andins (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Venezuela) ont fait part de leur intention d'entamer des discussions préparatoires à la conclusion d'un éventuel accord de libre-échange. Des représentants de ces gouvernements se sont réunis à deux reprises — la dernière fois à Ottawa en mai 2003 — en vue d'échanger des renseignements et leurs points de vue sur la portée d'éventuelles négociations de libre-échange. En novembre 2002, le gouvernement du Canada a lancé un vaste processus de consultations publiques à l'échelle du pays auprès des entreprises, des organismes communautaires, des citoyens, et des gouvernements provinciaux et territoriaux. En agissant de la sorte, le gouvernement cherchait à connaître les priorités, les objectifs et les préoccupations de tous en vue de mieux définir la portée éventuelle d'un accord avec la Communauté andine. Jusqu'à présent, la plupart des réponses reçues sont favorables à ce projet. Le Canada et les pays de la Communauté

andine devront toutefois tenir de nouvelles discussions préparatoires avant le lancement des négociations. Le Canada et la communauté andine ont signé en mai 1999 l'Entente de Coopération en matière d'investissement.

VENEZUELA

Aperçu

Le Venezuela est un partenaire important du Canada. En 2003, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Venezuela ont totalisé un peu plus de 1 milliard de dollars. Les exportations canadiennes à destination du Venezuela se sont chiffrées à 300 millions de dollars, et les importations à 709 millions, ce qui fait de ce pays notre quatrième partenaire commercial en importance en Amérique du Sud, alors qu'il était le deuxième en 2002. Cette baisse s'explique principalement par la situation économique du Venezuela qui ne cesse de se dégrader et par l'imposition, en février 2003, de contrôles des changes qui porte préjudice à tous les fournisseurs étrangers. Les principaux produits canadiens exportés au Venezuela sont le blé, les pièces et accessoires automobiles, les machines, le papier, le matériel électrique, les légumes et la pâte à papier. Les importations canadiennes en provenance du Venezuela se composent de produits pétroliers, de bitume et d'asphalte, de fer semi-fini pour pièces automobiles, de produits du fer et de l'acier, de produits chimiques et de véhicules.

L'investissement canadien se concentre dans les secteurs vénézuéliens suivants : télécommunications, services bancaires, mines, services juridiques, pétrole et gaz. De plus, les exportateurs et les investisseurs canadiens sont à la recherche de débouchés dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'énergie, de l'environnement et des produits de sécurité.

En 1997, le Canada et le Venezuela ont signé un accord sur la protection des investissements étrangers, qui est entré en vigueur en janvier 1998. Les négociations sur l'Accord sur la double imposition ont pris fin en juillet 2001; cet accord a été approuvé par l'Assemblée nationale du Venezuela et l'on attend la signature du président depuis 2002.

Accès aux marchés - priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'exercer des pressions pour que l'accord sur la double imposition soit signé.
- Continuer d'inciter le Venezuela à abandonner son système discrétionnaire de délivrance des permis d'importation de produits agricoles.
- Continuer à encourager le Venezuela à résoudre les différends en matière d'investissement dans le respect des règles de transparence et en conformité avec la loi.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Commission de l'administration des changes

En janvier 2003, le gouvernement du Venezuela a instauré un contrôle des changes qui touche pratiquement tous les exportateurs de produits et de services destinés au Venezuela. À cause de ces contrôles, il est quasi impossible pour les importateurs vénézuéliens d'avoir accès légalement aux devises étrangères requises pour l'acquisition de produits et services qui ne figurent pas sur la liste d'importations prioritaires tenue à jour par la Commission de l'administration des changes (CADIVI). Ces contrôles constituent donc de fait un obstacle non tarifaire au commerce. Par ailleurs, une fois les transactions approuvées par la CADIVI, les exportateurs canadiens subissent de gros retards de paiement de la part des importateurs vénézuéliens, car le processus d'obtention de devises étrangères par les importateurs peut traîner en longueur en raison de la lenteur bureaucratique. En 2003, la CADIVI a autorisé des moyennes mensuelles de changes de loin inférieures aux opérations mensuelles réalisées en devises étrangères en 2001-2002, avant la mise en vigueur de ces contrôles. De plus, sur la somme de 14,3 milliards de dollars autorisée par la CADIVI jusqu'à la fin de 2003, les chiffres officiels montrent que seule la moitié a réellement été déboursée par la Banque centrale du Venezuela.

Selon les principales associations de produits alimentaires, la CADIVI n'approuve que de 60 à 70 % de l'ensemble des besoins en devises étrangères nécessaires pour couvrir toutes les importations de produits alimentaires. Par conséquent, l'industrie locale est amenée à se tourner vers le marché noir. La consommation locale de denrées

alimentaires a diminué de 16 % au cours de 2003. On ne dispose d'aucune indication sur la période pendant laquelle ce régime va rester en vigueur.

Produits agricoles

Les règlements sanitaires du ministère de l'Agriculture et des Terres (MAT-SASA) ne sont pas entièrement transparents et les autorités ne réagissent pas en temps opportun aux demandes officielles portant sur les questions sanitaires et phytosanitaires (SPS). Le Venezuela s'est engagé à mettre sur pied un système commercial ouvert et fondé sur des règles, mais la valeur de cet engagement soulève des doutes. Ces dernières années, le Canada est intervenu à de nombreuses reprises auprès des autorités vénézuéliennes pour exprimer ses préoccupations au sujet du système de délivrance des permis d'importation (relativement aux mesures SPS) jugé restrictif pour le commerce des produits agricoles. Le Canada a de sérieuses préoccupations sur certains produits comme la viande, les pommes de terre de semence, les pommes de terre de consommation, les oignons et depuis peu les légumineuses à grains. Selon l'industrie, les permis d'importation sont soit : a) octroyés mais pas dans les délais; b) octroyés mais pas pour la totalité de la demande; c) refusés. De plus, aucune raison valable n'est fournie pour justifier de tels retards ou des refus. Le Canada estime que, dans la mesure où il applique les mesures appropriées pour répondre aux préoccupations légitimes du Venezuela en matière de risques sanitaires et phytosanitaires, les permis d'importation devraient être délivrés automatiquement et rapidement. Le 26 novembre 2002, les États-Unis et le Venezuela se sont réunis en consultations officielles dans le cadre du processus de règlement des différends de l'OMC. Le Canada a participé à ces consultations.

AUTRES DOSSIERS

Aux prises avec des difficultés économiques et politiques, le Venezuela fait l'objet d'hésitations croissantes de la part des investisseurs étrangers. Le vaste projet d'exploitation de la mine d'or Las Cristinas fait toujours l'objet de différends juridiques complexes de longue date qui impliquent diverses parties, dont le gouvernement du Venezuela et des entreprises canadiennes. Plusieurs procédures sont en cours au Venezuela pour tenter de résoudre les différends commerciaux qui en découlent. Le gouvernement du Canada a fait savoir aux autorités

vénézuéliennes qu'il importe de résoudre ce litige dans le respect des règles de transparence et des principes de bonne foi, et en conformité avec la loi.

Amérique centrale

Aperçu

Le Costa Rica, le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama sont des pays émergents d'Amérique centrale dont l'économie affiche, de manière générale, une bonne croissance. La valeur annuelle des échanges de marchandises bilatéraux entre le Canada et les pays d'Amérique centrale a atteint 969 millions de dollars en 2003. Les exportations canadiennes à destination de l'Amérique centrale se sont chiffrées à 335 millions de dollars, et les importations à 633 millions. (Nota : ces statistiques ne comprennent pas les marchandises qui transitent par les États-Unis.)

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, en vigueur depuis le 1^{er} novembre 2002, démontre qu'il est possible de composer avec les différences de taille et de niveau de développement qui peuvent exister entre les partenaires de pareil accord. Deux autres accords sont également entrés en vigueur, le premier sur la coopération en matière de travail et le second sur la coopération environnementale. La conclusion d'un ALE avec le Salvador, le Nicaragua, le Guatemala et le Honduras permettra au Canada d'affirmer sa présence et son influence dans cette région et d'y exploiter les possibilités de renforcement des liens commerciaux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les négociations d'un ALE se sont poursuivies avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (C-4).
- La mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica s'est poursuivie, y compris la deuxième réduction de droits prévue le 1^{er} janvier 2003.
- Les négociations visant à conclure un accord sur la double imposition entre le Costa Rica et le Canada ont été lancées.

- Une liaison aérienne directe a été établie entre le Canada et le Costa Rica; trois vols hebdomadaires assurent la liaison entre les deux pays.
- Le Canada a obtenu un accès continu aux marchés d'Amérique centrale pour le porc en dépit du système panaméen de certification individuelle des établissements.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Mener à terme les négociations sur l'établissement d'une zone de libre-échange avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (C-4).
- Poursuivre les efforts afin que le Costa Rica et le Panama approuvent dans son ensemble le réseau d'établissements canadiens d'exportation de la viande, au lieu de conserver leurs systèmes d'inspection individuelle de chaque établissement, qui coûtent cher et imposent un lourd fardeau administratif aux exportateurs canadiens.
- Surveiller de près l'élaboration des réglementations par le Salvador et le Guatemala qui touchent les activités commerciales et l'investissement étranger, conseiller les exportateurs canadiens et exercer des pressions sur le gouvernement du Salvador, au besoin, pour défendre les intérêts des exportateurs canadiens.
- Améliorer la protection et assurer la promotion de l'investissement canadien dans les pays du C-4 en incluant un chapitre complet sur l'investissement dans l'accord de libre-échange entre le Canada et le C-4.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités du Salvador et du Guatemala pour qu'elles suppriment leurs mesures liées à l'ESB touchant les importations en provenance du Canada, y compris les mesures injustifiées que le Guatemala impose au porc canadien.

COSTA RICA

En 2003, nos échanges bilatéraux avec le Costa Rica ont atteint 363 millions de dollars. Les exportations canadiennes ont totalisé 68 millions de dollars et les importations 295 millions de dollars. Parmi nos principales exportations vers le Costa Rica, on compte les produits suivants : papier journal, engrais, machines, équipement optique et médical, filaments synthétiques, matériel électrique, mobilier, plastique, viande, huile, et fruits et légumes frais. Pour sa part, le Canada importe

principalement des fruits, du sucre, du café, des aliments en conserve, des circuits intégrés, des machines de bureau et des instruments médicaux. L'investissement canadien au Costa Rica se chiffre à environ 375 millions de dollars et est principalement axé sur les secteurs suivants : hôtellerie et tourisme, services bancaires, journaux, mines, écotecnologie et énergie hydroélectrique. Les exportateurs et les investisseurs canadiens cherchent à exploiter des débouchés dans des secteurs prioritaires comme l'agriculture et l'agroalimentaire, le bâtiment et les matériaux de construction, l'environnement, les technologies de l'information et des communications, le tourisme, l'énergie et les infrastructures routières.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica (ALECCR) est devenu la pierre angulaire de notre relation sur le plan du commerce et de l'investissement, relation qui s'intensifie d'ailleurs de plus en plus. Nos échanges bilatéraux ont augmenté de 12 % depuis l'entrée en vigueur de cet accord le 1^{er} novembre 2002.

Au nombre des accords qui contribuent à l'amélioration et à l'application de règles normatives, citons l'Accord de coopération environnementale Canada-Costa Rica qui prévoit, d'une part, de mettre en œuvre des initiatives de coopération technique pour renforcer les systèmes de gestion de l'environnement, et d'autre part, d'accroître la participation du public aux travaux d'élaboration des politiques environnementales. Quant à l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et le Costa Rica, il instaure un programme de travail et un processus destinés à permettre au public d'exprimer ses préoccupations sur l'application efficace du droit du travail dans l'autre pays.

GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE : SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS ET NICARAGUA

En 2003, la valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et le C-4 s'est élevée à 542 millions de dollars. Les exportations canadiennes vers le C-4 se sont chiffrées à 212 millions de dollars, et les importations ont atteint 330 millions de dollars.

Les négociations de libre-échange avec le C-4 lancées par le ministre du Commerce international le 21 novembre 2001, ont progressé au cours des 9 rondes de négociations formelles. Elles devraient prendre fin en 2004. Les parties négocient un accord complet sur l'accès aux marchés des

biens et des services, l'investissement, les services financiers et les marchés publics. Les principaux intérêts canadiens résident dans les secteurs suivants : produits et services de télécommunications, matériel et services environnementaux, aliments transformés à valeur ajoutée, pièces automobiles et matériaux et services de construction. Les pays envisagent également la conclusion d'accords parallèles de coopération pour aborder les questions liées au travail et à l'environnement.

SALVADOR

Le Salvador, l'un des moteurs économiques de l'Amérique centrale, abrite les plus grandes banques de la région. Ses infrastructures de télécommunications et d'expédition sont modernes. En 2003, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Salvador se sont élevés à 91 millions de dollars. Les exportations canadiennes vers le Salvador se sont chiffrées à 46 millions de dollars, alors que les importations ont atteint 44 millions de dollars.

La prospérité croissante du pays repose sur un principe d'ouverture des marchés, un programme d'incitation à l'investissement étranger et des réformes économiques. Les envois d'argent au pays de Salvadoriens vivant à l'étranger demeurent une force motrice de l'économie, dépassant 2,8 milliards de dollars en 2003. Le taux de croissance du PIB, qui s'établit actuellement à 19,6 milliards de dollars, sera inférieur à 2 % en 2004, comme ce fut le cas l'an dernier. Ce taux reste tout de même le plus élevé d'Amérique centrale. Le taux d'inflation restera bas. Les importations ont affiché un taux de croissance d'environ 8 % en 2003 (les biens de consommation et les biens intermédiaires ont enregistré les plus fortes hausses), et les exportations, un taux de croissance de 7 %, à plus de 4,2 milliards de dollars.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Salvador a interdit l'importation d'animaux vivants, de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Salvador, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

GUATEMALA

Le Guatemala est le plus grand pays d'Amérique centrale (avec une population de 11,4 millions d'habitants) et constitue la plus grande économie de la région avec un PIB de 31 milliards de dollars américains. Ce pays demeure le plus grand client du Canada dans la région. Il importe principalement des produits agricoles de base, des aliments transformés à valeur ajoutée, du papier journal et des machines. En 2003, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Guatemala ont atteint 270 millions de dollars. Nos exportations vers le Guatemala se sont chiffrées à 123 millions de dollars, alors que nos importations se sont élevées à 146 millions de dollars. Les perspectives de croissance des exportations de produits et de services canadiens vers le Guatemala demeurent importantes, particulièrement en raison des avantages et de la sécurité que confère l'accord de libre-échange imminent entre le Canada et le C-4. De nouveaux débouchés pourraient s'ouvrir dans un certain nombre de secteurs, de même que dans de nouveaux secteurs clés, entre autres l'énergie, la foresterie et les télécommunications.

Depuis plusieurs années, la situation macro-économique globale du Guatemala affiche de bons résultats, puisque la Banque du Guatemala, de concert avec le Fonds monétaire international, pratique une gestion rigoureuse. Le taux de croissance a ralenti après avoir atteint un sommet de 3,8 % en 1998; mais grâce à la reprise économique, ce taux devrait atteindre 2,5 % en 2003. Au cours des deux dernières années, le taux d'inflation a continué de baisser pour s'établir à des niveaux raisonnables variant entre 4 % et 6 %. Les importations et les exportations du Guatemala ont baissé au cours de cette même période (principalement en raison de la chute importante des prix du café et du ralentissement enregistré sur des marchés d'exportation importants des maquilas); toutefois, elles devraient afficher une hausse substantielle au cours des trois prochaines années puisque le nouveau gouvernement met l'accent sur les dépenses d'infrastructures et les concessions en matière de commerce international.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Guatemala a interdit l'importation de bœuf et de divers autres produits dont le porc. Aucun autre partenaire commercial du Canada n'a inclus le porc dans ses mesures liées à l'ESB imposées à l'encontre du

Canada, et le gouvernement a soulevé de vives objections à cette mesure. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Guatemala, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

HONDURAS ET NICARAGUA

En 2003, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Honduras et le Nicaragua se sont élevés à 182 millions de dollars. Nos exportations vers le Honduras et le Nicaragua ont atteint 43 millions de dollars, alors que nos importations se sont chiffrées à 139 millions de dollars. L'ajout d'un chapitre complet sur l'investissement à un éventuel ALE Canada-C4 tombe à point, compte tenu, d'une part, de l'intérêt accru manifesté par les entreprises canadiennes pour des projets axés sur l'industrie minière et sur l'industrie du tourisme au Honduras et au Nicaragua, et d'autre part, du développement vraisemblable des intérêts commerciaux et de l'investissement canadien qui suivront la mise en œuvre de l'Initiative sur les villes durables à San Pedro Sula et ses environs.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Honduras a interdit l'importation de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Honduras, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.) Le Canada a manifesté sa satisfaction à l'annonce des autorités du Honduras, en janvier 2004, concernant la reprise des importations de bœuf désossé en provenance du Canada.

PANAMA

Fort d'un PIB de 15,4 milliards de dollars, le Panama a un revenu par habitant qui le place au deuxième rang des pays de cette région. Les prix à la consommation y sont également les plus stables de la région. Ce pays offre donc

des débouchés exceptionnels pour les produits et les services canadiens. En 2003, le commerce bilatéral a totalisé 63 millions de dollars, les exportations canadiennes se chiffrant à 55 millions de dollars et les importations à 9 millions de dollars.

Au terme d'une visite au Canada de l'administrateur adjoint du canal de Panama, le gouvernement du Canada compte continuer d'intensifier le commerce avec l'Autorité du canal de Panama. Avec un budget annuel de près de 1 milliard de dollars américains, sans créance et sans doute doté du processus d'approvisionnement le plus efficace et le plus performant de la région, l'Autorité du canal de Panama demeure un excellent client du Canada. La variété des produits et des services acquis tout au long de l'année, ses projets de développement en cours et sa modernisation future (un projet de plusieurs milliards de dollars) ouvrent de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Les obstacles non tarifaires à l'importation continuent d'avoir des répercussions sur les exportations canadiennes de produits agroalimentaires au Panama, quoique la situation s'améliore. La délivrance des permis d'importation pour le porc a été réglée en partie, malgré les quelques problèmes que posent occasionnellement les changements d'orientation de la politique de l'administration locale pour faire des concessions aux divers intervenants nationaux. L'obligation de faire l'objet d'une inspection individuelle imposée aux usines désireuses d'exporter au Panama continue de poser problème, bien que la plupart des usines exportatrices aient passé avec succès l'examen de contrôle des autorités panaméennes. Le Canada continue d'intervenir auprès du gouvernement du Panama pour obtenir l'approbation du système canadien dans son ensemble.

Caraïbes

COMMUNAUTÉ DES CARAÏBES (CARICOM)

Aperçu

Les 15 membres de la Communauté des Caraïbes (CARICOM) sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, le Guyana, Haïti, la

Jamaïque, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines, le Suriname, Trinité-et-Tobago, ainsi que Montserrat (sous la dépendance du Royaume-Uni). Les Bahamas font partie de la CARICOM, mais pas du marché commun des Caraïbes.

La CARICOM est un marché accueillant pour les Canadiens. En effet, ces pays imposent peu d'obstacles au commerce, utilisent l'anglais comme langue commune et possèdent des codes juridiques et des pratiques commerciales semblables à ceux du Canada. Par ailleurs, plusieurs banques canadiennes sont bien établies dans la région. Toutefois, il y a une exception : Haïti. Le français et le créole y sont les langues officielles et les codes juridiques haïtiens découlent du Code civil.

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM s'est chiffré à 1,2 milliard de dollars en 2003, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 430 millions de dollars et les importations 788 millions de dollars. (Ces statistiques ne tiennent pas compte des marchandises qui transitent par les États-Unis). Par ailleurs, un grand nombre de contrats totalisant plus de 200 millions de dollars sont octroyés chaque année à des prestataires canadiens de services de conseils et d'ingénierie par le biais d'un financement du gouvernement ou de banques de développement. De nombreux contrats financés par des moyens privés ne sont pas comptabilisés.

L'investissement canadien effectué ou transitant dans l'ensemble des pays de la CARICOM dépasse les 25 milliards de dollars. Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (banques et assurances), plus particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années 1990, l'investissement canadien s'est diversifié et s'oriente dorénavant vers le secteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier de la Guyane et du Suriname.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les discussions se sont poursuivies avec la CARICOM en vue d'établir un cadre de négociations pour conclure un ALE.
- En ce qui a trait à l'ESB, reprise partielle du commerce du bœuf et d'autres produits avec Antigua-et-Barbuda et avec la Barbade.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Entamer les négociations en vue de conclure un ALE avec la CARICOM.
- En ce qui a trait à l'ESB, mettre la dernière main aux dispositions convenues avec les Bahamas, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago afin de reprendre le commerce du bœuf et d'autres produits; continuer d'intervenir auprès des autres pays de la CARICOM pour les amener à reprendre ce commerce avec le Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

À l'occasion du Sommet Canada-CARICOM tenu en janvier 2001, à la Jamaïque, le premier ministre, M. Jean Chrétien, et ses homologues des pays membres de la CARICOM se sont entendus pour lancer les discussions en vue de négocier un accord de libre-échange. Les représentants des gouvernements se sont réunis à plusieurs reprises dans le cadre de rencontres officielles afin de partager des renseignements et des points de vue sur la portée des négociations visant à conclure un tel accord. Les discussions préparatoires à ce projet se sont poursuivies en 2003. Le premier ministre Martin a réaffirmé l'engagement du Canada à l'occasion de la rencontre bilatérale avec les chefs d'États de la CARICOM au Sommet extraordinaire des Amériques de janvier 2004 à Monterrey.

À la fin de l'année 2001, le gouvernement du Canada a lancé un vaste processus de consultations auprès des Canadiens, citoyens, entreprises et organismes communautaires, ainsi qu'auprès des gouvernements provinciaux et territoriaux, afin de connaître leurs priorités, leurs objectifs et leurs préoccupations, en vue de définir la portée que devrait avoir un accord de libre-échange avec ces pays. La plupart des réponses sont favorables au lancement de négociations visant à conclure un accord de libre-échange.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, de nombreux pays des Caraïbes ont interdit l'importation de bœuf et d'autres produits. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris les pays des Caraïbes, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il

a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Antigua-et-Barbuda : En septembre, Antigua-et-Barbuda a annoncé la levée partielle de l'interdiction. Les échanges de certains produits du bœuf et d'autres produits ont repris.

Bahamas : Les autorités des Bahamas ont récemment fait savoir qu'elles souhaitent mettre fin à cette interdiction et sont actuellement en discussion avec le Canada pour la reprise des échanges.

Barbade : En octobre, la Barbade a fait savoir qu'elle levait partiellement l'interdiction. Le commerce de certains produits du bœuf et d'autres produits a repris.

Jamaïque : En septembre, la Jamaïque a annoncé une levée partielle de l'interdiction. Toutefois, les derniers détails n'ont pas été convenus. Le Canada est actuellement en discussion avec les autorités du pays sur les modalités de reprise des échanges.

Trinidad-et-Tobago : En septembre, le gouvernement de Trinidad-et-Tobago a annoncé la levée partielle de l'interdiction. Toutefois, les discussions sont toujours en cours sur les derniers détails avant la reprise réelle des échanges.

HAÏTI

Haïti est le seul pays moins avancé (PMA) de l'hémisphère occidental. L'initiative du Canada sur les PMA, qui prévoit l'exportation de la plupart des marchandises vers le Canada en franchise et hors contingent, est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2003. Elle vise à renforcer le développement économique d'Haïti en accroissant les exportations et en créant de l'emploi, tout en facilitant l'investissement canadien. Mentionnons également que les droits de douane d'Haïti sont déjà peu élevés, puisqu'ils vont de 0 à 15 %, et qu'ils soutiennent donc largement la comparaison par rapport aux droits élevés des autres membres de la CARICOM.

CUBA

Aperçu

Cuba est le plus grand marché d'exportation du Canada dans les Caraïbes et le 5^e en importance en Amérique latine avec des exportations qui ont totalisé 254 millions de dollars en 2003. Le Canada est l'un des principaux partenaires commerciaux de Cuba et le 2^e investisseur étranger en importance. Ce pays est un marché émergent qui peut offrir des occasions d'affaires très intéressantes aux exportateurs et aux investisseurs canadiens.

Cependant, l'embargo américain toujours en vigueur atténue l'attrait de ces débouchés, en particulier à cause de la tentative d'application extraterritoriale de la législation américaine sur les sociétés d'autres pays. Le Canada a adopté des modifications à sa Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères qui contrecarrent ces lois américaines en instaurant une clause de « récupération » pour toute perte subie à la suite d'un jugement américain à l'égard d'éléments actifs américains se trouvant en sol canadien. Le gouvernement du Canada est opposé à l'application extraterritoriale de ces lois et ne soutient pas l'embargo américain sur Cuba.

La fin éventuelle de l'embargo pourrait ouvrir de nouveaux débouchés commerciaux. Les investisseurs canadiens doivent peser les avantages que procurerait une présence précoce sur un marché dynamique, et les risques de voir la conjoncture économique subir des changements radicaux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Révision du protocole d'entente phytosanitaire entre le Canada et Cuba, et ajout et révision de cinq annexes.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Surveiller de près l'élaboration et la mise en vigueur des nouvelles réglementations cubaines qui touchent les activités commerciales et les investissements étrangers, conseiller les exportateurs canadiens et exercer des pressions sur le gouvernement cubain, au besoin, pour défendre les intérêts des exportateurs canadiens.
- Surveiller la mise en place des exemptions de droits aux investisseurs canadiens en vertu de la Loi 77 cubaine sur l'investissement étranger, pour les importations de produits nécessaires aux projets d'immobilisations.

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement cubain pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB imposées aux importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Bien que Cuba subisse l'embargo américain depuis plus de 40 ans, ce pays a acheté depuis 2001 pour plus de 700 millions de dollars américains de matières premières agricoles aux États-Unis. Ces achats ont été effectués conformément à la Loi sur la subvention des exportations et la réforme des sanctions commerciales 2000 (TSRA), qui a permis de soustraire les matières premières agricoles aux dispositions de l'embargo américain sur Cuba, à condition que les achats soient payés en espèces. Ces conditions monétaires, offertes uniquement aux exportateurs américains, ont avantage certains exportateurs américains de produits agricoles. Le gouvernement du Canada a porté cette question à l'attention des autorités cubaines et a demandé l'uniformisation des règles du jeu.

En juillet 2003, la Banque centrale de Cuba a adopté un nouveau règlement obligeant les entités commerciales cubaines à convertir leur actif en pesos cubains. Ce règlement prévoit également un contrôle des changes de fait, en vertu duquel les entreprises cubaines doivent désormais obtenir la permission de la Banque centrale pour avoir accès aux devises étrangères qui leur permettent de respecter leurs obligations internationales. Nous suivrons de près la mise en œuvre de ce nouveau règlement; toutefois, les premiers rapports indiquent qu'aucun effet négatif n'a été observé sur les échanges commerciaux.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, Cuba a interdit l'importation de bœuf et d'autres produits. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris Cuba, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

La République dominicaine est l'un des marchés et l'une des zones franches industrielles des Caraïbes qui connaissent la croissance la plus forte et la plus rapide. Selon les statistiques officielles, le commerce bilatéral entre le Canada et la République dominicaine s'est chiffré à 199 millions de dollars en 2003, les importations du Canada totalisant 114 millions de dollars et les exportations du Canada vers cette destination 86 millions de dollars. L'investissement du Canada en République dominicaine est important et vise principalement les télécommunications, les mines, le secteur bancaire et le tourisme.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Des discussions préparatoires ont été engagées avec la République dominicaine sur la mise en œuvre d'un cadre de négociations d'un ALE.
- Trois compagnies aériennes ont été désignées pour l'établissement d'une ligne aérienne entre le Canada et la République dominicaine.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les travaux en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec la République dominicaine.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB qu'elles ont instaurées sur les importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

En mars 2002, le président de la République dominicaine et le premier ministre Jean Chrétien ont convenu d'envisager la tenue de négociations bilatérales sur la libéralisation des échanges. Ils ont ainsi décidé que les deux pays engageraient des discussions préparatoires à l'amélioration de leur relation commerciale. Des consultations publiques à grande échelle ont été lancées en novembre 2002 pour connaître les points de vue des Canadiens. Des discussions préparatoires à des négociations visant la conclusion d'un d'accord de libre-échange se sont poursuivies en 2003.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, la République dominicaine a suspendu l'importation de bétail et de bœuf canadiens. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la République dominicaine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)



5 Ouverture sur l'Europe

Union européenne

Aperçu

Le Canada et l'Europe entretiennent des relations historiques, culturelles et commerciales de longue date, et l'Union européenne est un partenaire clé du Canada tant sur le plan des échanges que de l'investissement. Cette relation remonte à 1956, et le Canada a été la première nation à signer un accord de coopération avec l'UE, l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976. Par la suite, la Déclaration politique commune sur les relations entre l'Union européenne et le Canada, et le Plan d'action commun UE-Canada de 1996 (www.dfait-maeci.gc.ca/english/geoleurope/leulaction-e.htm) ont fixé les objectifs d'élargissement des relations bilatérales, non seulement dans le domaine commercial et économique, mais également sur un éventail plus étendu d'orientations politiques intérieures et étrangères. Les deux parties ont procédé à un examen approfondi de leurs relations en 2003. Le Canada travaille également en étroite

collaboration avec l'Union européenne sur la promotion du système commercial multilatéral, et les parties jettent maintenant les bases des négociations d'un accord bilatéral d'avant-garde sur le renforcement du commerce et de l'investissement.

L'Union européenne est le marché unique le plus important au monde. Il surpasse désormais les États-Unis en nombre d'habitants et en volume des exportations, et rivalise avec eux pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB). La population de l'UE était de 377 millions d'habitants au 1^{er} janvier 2001, et sa part globale du PIB mondial se chiffrait en 2001 à 32,5 %, contre 25,2 % pour les États-Unis et 2,2 % pour le Canada. En mai 2004, 10 pays d'Europe centrale et du Sud vont se joindre à l'UE, portant sa population à 450 millions d'habitants.

Ensemble, les 15 États membres actuels de l'UE demeurent, après les États-Unis, le principal partenaire commercial du Canada. L'UE est, toujours après les États-Unis, la principale destination de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) et la principale source de l'investissement étranger direct (IED) du Canada. Les mouvements totaux d'échanges et d'investissement entre le Canada et l'UE s'élevaient à 97 milliards de dollars en 2002. De plus en plus d'entreprises canadiennes et européennes cherchent moins à vendre qu'à établir une véritable présence sur chaque marché.

En 2003, les exportations de marchandises canadiennes à destination de l'UE se sont chiffrées à 18,8 milliards de dollars, représentant 4,9% des exportations totales du Canada et 36,5% des exportations canadiennes non destinées aux États-Unis. Le Canada exporte principalement des machines, des turbines à gaz et des aéronefs en UE. Le marché de l'UE représente environ 17 % des services exportés par le Canada. Si les États-Unis ont absorbé 92 % de la hausse des exportations du Canada entre 1993 et 2003, l'UE s'est assurée 45 % de la croissance des exportations destinées à des pays autres que les États-Unis.

Entre 1993 et 2003, les importations canadiennes en provenance de l'UE ont affiché un taux de croissance plus de deux fois plus élevé que celui des exportations canadiennes à destination de l'UE, soit environ 9,1% par année. La valeur des importations en provenance de l'UE, composées surtout de machines, de véhicules, de produits pharmaceutiques et d'aéronefs a totalisé 38,7 milliards de dollars en 2003. En conséquence, la balance commerciale du Canada avec l'UE affiche un déficit qui s'est situé à 19,9 milliards de dollars en 2003. Toutefois,

avec 77 milliards de dollars en 2001, les ventes des filiales d'entreprises canadiennes installées en UE sont maintenant plus de quatre fois plus importantes que les exportations canadiennes et plus l'investissement va s'intensifier, plus elles vont continuer d'augmenter.

Le Canada est un investisseur important sur le marché européen et vice-versa. Sept des dix principales sources de l'investissement réalisé au Canada sont issues de l'UE et plus de 1 800 sociétés européennes ont réalisé des projets d'investissement au Canada. Ces chiffres font de l'UE le deuxième investisseur en importance au Canada, avec 29 % de l'IED total.

Le Canada est le troisième investisseur en importance en Europe (après les États-Unis et le Japon). Le volume de l'investissement direct canadien dans les pays de l'UE a considérablement augmenté au cours des dix dernières années. La valeur globale de l'investissement direct canadien dans les pays de l'UE représentait 99,9 milliards de dollars en 2002. Vingt-trois pour cent de la totalité de l'investissement direct du Canada à l'étranger est réalisé en Europe, un taux uniquement dépassé par nos investissements aux États-Unis.

Les échanges entre le Canada et l'UE sont presque sans dispute. Toutefois, certains des développements commerciaux et économiques au sein de l'UE ont des répercussions sur le Canada, à savoir : l'expansion de l'union économique et monétaire, la distorsion des marchés agricoles, les tarifs protectionnistes, l'harmonisation des réglementations en vue du marché unique, les nouveaux accords bilatéraux de libre-échange, sans oublier les interdictions et les restrictions imposées par l'UE sur les importations pour des raisons liées à la protection de la santé, de l'environnement et des consommateurs.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont régies par les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que par des accords bilatéraux de coopération dans le domaine des douanes, de la politique de la concurrence, des sciences et de la technologie, des normes de piégeage, des inspections vétérinaires et de la reconnaissance mutuelle de la certification et des essais de produits à des fins de normalisation.

En ce qui a trait à l'élargissement de l'Union européenne, les pays suivants deviendront membres à part entière de l'UE au 1^{er} mai 2004 : Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie et Slovaquie. La Bulgarie et la Roumanie négocient également leur adhésion à l'UE, mais ne

devraient pas y accéder avant 2007 au plus tôt. Les négociations sur l'accession de la Turquie n'ont pas démarré, car ce pays ne répond ni aux critères politiques et économiques, ni aux critères « d'acquis communautaire » de l'UE.

L'UE négocie également des accords régionaux de libre-échange avec d'autres pays, notamment avec les pays du Mercosur et le Chili. Ces dernières années, elle a conclu des accords de libre-échange avec le Mexique et l'Afrique du Sud. Par ailleurs, quelque 77 pays en développement signataires de l'Accord de Cotonou bénéficient de préférences tarifaires dans leurs échanges avec l'UE. L'UE entend convertir ces ententes en accords de libre-échange au fil du temps. De plus, l'UE est en train de resserrer ses liens économiques avec ses « nouveaux voisins » que sont le Bélarus, la Moldavie, la Russie, l'Ukraine, et les pays méditerranéens (Algérie, Autorité palestinienne, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Syrie et Tunisie). Le Canada est l'un des huit pays du monde à ne pas bénéficier d'une relation commerciale préférentielle quelconque avec l'Union européenne.

Relations commerciales Canada-Union européenne

Un certain nombre de mécanismes bilatéraux visent à faciliter les relations commerciales entre le Canada et l'UE. Le ministre canadien du Commerce international et son homologue européen, le Commissaire au commerce, se rencontrent fréquemment pour discuter de l'agenda commercial bilatéral et multilatéral. L'Accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976 a institué le Comité de coopération mixte, où les plus hauts fonctionnaires se réunissent une fois par an. Les questions commerciales qui concernent le Canada et l'UE sont également abordées par leurs représentants respectifs au sein du sous-comité sur le Commerce et l'Investissement, ainsi que dans des groupes de travail sectoriels.

Accord Canada-UE sur le renforcement du commerce et de l'investissement

Au Sommet Canada-UE de décembre 2002, les dirigeants ont pris l'engagement fondamental « d'élaborer un nouveau type d'accord bilatéral axé sur l'avenir et de portée très vaste, visant à renforcer le commerce et l'investissement ». Ce nouvel accord, combiné aux résultats attendus du Cycle de négociations de Doha, vise à dépasser les traditionnelles questions d'accès aux marchés et porterait notamment sur la facilitation des échanges et

de l'investissement, la science et la technologie, et la coopération en matière de réglementation. Dès que les parties se seront entendues sur la portée de cet accord, les négociations devraient démarrer en 2004 et se conclure dès que seront connus les résultats des négociations de Doha de l'OMC.

L'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement jouera un rôle fondamental dans l'approfondissement des relations entre le Canada et l'UE, particulièrement lors de l'élargissement de l'Union européenne, qui comptera alors 25 membres. Le Canada considère ce projet d'accord comme une initiative ambitieuse et prospective, qui non seulement répond aux défis actuels et anticipe ceux à venir, mais qui permet également d'élargir et d'approfondir les échanges commerciaux, les possibilités d'investissement et nos relations en générale. Même si les échanges entre le Canada et les pays candidats sont relativement modestes, il y aura quelques impacts sur les flux commerciaux lorsque ceux-ci aligneront leurs tarifs douaniers et réglementations avec ceux de l'Union. Une fois devenu membres de l'UE, ces pays perdront le bénéfice du tarif de préférence général du Canada. En matière de traités sur l'investissement, le Canada a, pour le moment, signé des accords bilatéraux sur la protection de l'investissement avec cinq des pays qui accèdent à l'UE : la Hongrie, la Lettonie, la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie. Maintenir un degré élevé de protection de l'investissement pour les investisseurs canadiens est essentiel maintenant que les nouveaux membres de l'UE ramènent leurs régimes d'investissement en conformité avec les règles européennes.

Coopération en matière de réglementation

La politique commerciale internationale est de plus en plus tributaire des décisions domestiques intérieures et des réglementations adoptées par les gouvernements. C'est la raison pour laquelle le Canada et l'UE considèrent que la question de la réglementation doit être un point central des discussions commerciales. Lors du Sommet Canada-UE de mai 2003, les dirigeants ont adopté un Plan d'action conjoint Canada-UE en vue d'établir un dialogue et une coopération en matière de réglementation, première étape vers l'élaboration d'un cadre en la matière. Les travaux d'élaboration d'un cadre de coopération sur la réglementation entre le Canada et l'UE sont menés en parallèle avec les travaux en cours sur l'éventuel ARCI. Le cadre devrait constituer un élément central d'un éventuel accord.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- L'accord Canada-UE sur le commerce des vins et des boissons spiritueuses a été finalisé.
- L'accord Canada-UE en ce qui concerne les céréales a été finalisé.
- Le Plan d'action conjoint Canada-UE en vue d'un dialogue et d'une coopération en matière de réglementation lors du Sommet de mai 2003 a été adopté.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Lancer des négociations au titre de l'Accord visant à renforcer le commerce et l'investissement entre le Canada et l'UE.
- Adopter un cadre bilatéral sur la coopération en matière de réglementation dans l'objectif d'améliorer l'accès aux marchés et d'accroître les échanges commerciaux par la réduction des irritants réglementaires et la promotion de bonnes pratiques en matière de réglementation.
- Continuer à intervenir auprès de l'UE pour améliorer l'accès à ses marchés pour les crevettes cuites et décorquées, notamment en vue d'assouplir la prescription relative à leur transformation ultérieure en UE.
- Proposer des équivalences pour les matières premières qui tombent sous le coup de l'Accord Canada-UE sur les normes vétérinaires, surtout en ce qui concerne le porc et le sperme bovin.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Il existe au sein de l'UE de nombreux obstacles au commerce qui préoccupent le Canada et ce, plus particulièrement dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. À la suite des scandales relatifs à la salubrité alimentaire survenus dans l'UE, la Commission européenne et les États membres ont adopté des positions inspirées par la prudence à l'égard des questions de sécurité et de santé des consommateurs. Par ailleurs, les considérations non scientifiques semblent gagner du terrain. Plusieurs règlements liés à l'hygiène vétérinaire et à la sécurité alimentaire ont été mis en place en 2003. Le gouvernement du Canada continue de travailler avec les intervenants de l'industrie afin d'évaluer l'incidence et les fondements scientifiques de ces règlements.

Aluminium

La réduction des droits de douane sur les lingots d'aluminium et d'autres métaux non ferreux figure au premier rang des priorités du Canada. En ce qui concerne l'aluminium, les efforts de l'industrie canadienne (soutenus par le gouvernement) auprès des producteurs et des utilisateurs européens de lingots d'aluminium partageant le point de vue du Canada, afin qu'ils pressent la Commission européenne de réduire ou d'éliminer le droit de douane existant de 6 %, ont connu un certain succès. En effet, les représentants de l'industrie européenne ont annoncé qu'ils étaient prêts à abandonner ce droit de douane selon certaines conditions dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC.

Poisson et fruits de mer

Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer vers l'Union européenne ont augmenté au cours de chacune des trois dernières années. En 2003, elles étaient en hausse de 13 % pour se situer à 332 millions de dollars, ce qui représente malgré tout une baisse prononcée par rapport aux années précédentes. En 1990, les exportations de fruits de mer vers l'UE représentaient environ 20 % des exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer. En 2003, cette part ne s'établissait plus qu'à 8,3 %. Parmi les raisons principales de cette baisse, signalons les diminutions des ressources de poissons de fond, les droits de douane élevés imposés par l'UE, de même que l'accès privilégié au marché européen dont bénéficient les principaux concurrents du Canada. Les droits de douane que l'UE impose sur de nombreuses espèces de poissons et de fruits de mer exportées par le Canada varient de 12 % à 23 %.

Les exportations de crevettes nordiques font l'objet de droits de douane pouvant atteindre 20 %, dépendant du type du produit. Ces obstacles justifient que le gouvernement du Canada maintienne comme priorité l'amélioration de l'accès aux marchés de l'Union européenne pour les produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a instauré un contingent tarifaire autonome (CTA) de 4 000 tonnes à l'égard des crevettes cuites et décortiquées, sur laquelle le droit a été réduit à 6 % si celles-ci sont destinées à être transformées dans l'Union européenne. Grâce aux efforts déployés par les gouvernements fédéral et provinciaux et par les représentants de l'industrie, les ministres chargés du portefeuille des pêches des États membres de l'UE ont depuis étendu

la période visée par ce contingent aux années 2001 à 2003, et l'ont fait passer à 5 000 tonnes par année. Au mois d'octobre 2003, l'UE l'a de nouveau augmenté et établi à 7 000 tonnes. À moyen terme, dans le cadre de la série actuelle de négociations commerciales multilatérales, le Canada compte bien aborder la question plus vaste des droits de douane applicables à l'ensemble des fruits de mer. À court terme, il entend convaincre l'UE d'apporter des améliorations au CTA pour les crevettes cuites et décortiquées. Ces améliorations comprendraient le maintien, voire une nouvelle hausse du contingent, ainsi qu'un assouplissement de l'exigence restrictive à l'égard de la transformation du produit dans l'UE.

Nouvelle politique de l'UE sur les produits chimiques

En octobre 2003, la Commission européenne a adopté le projet de règlement visant à instaurer une nouvelle politique sur les produits chimiques, que le Parlement européen et le Conseil européen doivent encore approuver. Cette proposition remplace plus de 40 directives et règlements en vigueur. Elle vise à instaurer un système intégré unique relatif à l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des produits chimiques. Ce système est connu sous l'acronyme anglais REACH (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals). En vertu de ce nouveau système, les sociétés qui produisent et qui importent des produits chimiques seront tenues d'évaluer les risques découlant de l'utilisation qu'elles en feront et de prendre les mesures nécessaires pour gérer les risques décelés. Cette procédure vise à faire passer le fardeau de la preuve des autorités publiques vers l'industrie, afin de garantir l'innocuité des produits chimiques présents sur les marchés.

Le Canada a fait part de ses préoccupations sur de nombreux points de cette proposition. Le fait que des matières premières telles que le minerai et les concentrés de minerai soient visées par la réglementation REACH pourraient engendrer de sérieuses conséquences en termes de coût. Ces matériaux ont des structures complexes et hétérogènes. Des milliers de matériaux différents affichant des caractéristiques propres pourraient nécessiter la préparation d'un dossier d'enregistrement. Pour les sociétés, les possibilités de partager les coûts d'enregistrement de ces matériaux sont limitées. Le Canada émet également des réserves quant au traitement qu'il convient d'apporter aux métaux sous la forme massive et solide et aux alliages. Sous leur forme massive, le risque

d'exposition, et par conséquent le risque de répercussions sur l'environnement et sur la santé, est considérablement réduit.

La proposition REACH traverse les phases législatives initiales. La décision finale ne devrait pas être prise avant les prochaines élections parlementaires européennes. Le Canada va continuer à observer les développements, notamment pour le secteur des minéraux et des métaux, et à s'assurer plus particulièrement que cette réglementation soit conforme aux obligations de l'UE sous l'OMC.

Produits alimentaires biologiques

L'UE dispose d'une réglementation détaillée régissant la production, l'étiquetage et l'inspection des produits biologiques et tient à jour une liste de pays en provenance desquels les importations de tels produits sont autorisées. Le Canada ne figure pas sur cette liste. Jusqu'au 31 décembre 2005, les pays qui n'y figurent pas peuvent exporter des produits biologiques en UE si l'importateur fournit la preuve que les denrées importées ont été produites selon une procédure équivalente à celle indiquée par l'UE et ont fait l'objet d'inspections selon des pratiques similaires à celles qui y sont en vigueur. La nature aléatoire de ce processus d'approbation engendre une incertitude pour les exportateurs canadiens. Après 2005, les importations de produits biologiques devront provenir de pays figurant sur la liste de l'UE.

Le Canada va présenter une demande officielle pour figurer sur cette liste. Dans cette demande, le Canada démontrera que les procédures de certification et les normes de production nationales sont équivalentes à celles en vigueur dans l'UE. Cette demande sera présentée dès que la révision de la Norme nationale du Canada sur l'agriculture biologique sera terminée et qu'elle aura été approuvée par le Conseil canadien des normes.

Évaluation des risques

L'UE est actuellement en train de procéder à des évaluations des risques pour la santé et l'environnement que représente l'utilisation de trois métaux qui occupent une place importante dans les exportations canadiennes : le cadmium (évalué par la Belgique), le zinc (par les PaysBas) et le nickel (par le Danemark). Les intervenants des secteurs du plomb et du cuivre ont de leur propre chef entrepris des évaluations des risques liés à ces métaux. Advenant que les résultats des évaluations menées sur

l'un de ces produits s'avèrent négatifs, et par conséquent déclaré nocif pour la santé ou l'environnement, son utilisation pourrait être sévèrement restreinte, voire même interdite. Il est actuellement d'usage en UE que chaque État membre pilote l'évaluation des risques d'une substance donnée. Le processus d'évaluation est interne à l'UE et écarte la possibilité qu'elle soit entreprise par une tierce partie. Les méthodologies d'évaluation des risques conçues pour les substances organiques pourraient conduire à des résultats inappropriées pour les substances inorganiques comme les minéraux et les métaux, et entraîner des d'inutiles restrictions de marché.

Réglementation sanitaire et phytosanitaire applicable aux importations

Hormones bovines

En 1989, l'Union européenne a interdit l'administration d'hormones de croissance au bétail et l'importation de bœuf traité avec ces hormones. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction alléguant qu'elle n'avait aucun fondement scientifique et, qu'à ce titre, elle constituait un obstacle injustifié au commerce. L'innocuité des hormones de croissance est reconnue à la fois par le Codex Alimentarius et par les examens scientifiques menés au Canada même. Le Canada et les États-Unis ont renvoyé la question à l'OMC, et un groupe spécial a conclu en août 1997 que l'interdiction de l'UE violait l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, puisque celle-ci ne s'appuyait sur aucun fondement scientifique. En janvier 1998, l'Organe d'appel de l'OMC a confirmé la conclusion du groupe spécial. L'Union européenne avait jusqu'au mois de mai 1999 pour se conformer aux règlements de l'OMC, ce qu'elle n'a toujours pas fait.

Le Canada et les États-Unis ont reçu de l'Organe de règlement des différends de l'OMC l'autorisation d'appliquer des mesures de rétorsion à l'encontre de l'UE. Le 1^{er} août 1999, le Canada a donc adopté de telles mesures pour une valeur de 11,3 millions de dollars par an en augmentant les droits de douane sur un certain nombre de produits importés de l'UE, tels que le bœuf, les concombres, les cornichons et le porc. Ces mesures resteront en vigueur jusqu'à ce que l'UE se conforme aux règlements de l'OMC ou convienne d'une compensation satisfaisante avec le Canada, en attendant de se conformer aux règles de l'OMC.

Le 15 octobre 2003, l'UE a diffusé un communiqué de presse annonçant l'entrée en vigueur d'une nouvelle directive européenne sur l'interdiction des hormones de croissance. Se jugeant en conformité avec les règles de l'OMC, l'UE a demandé aux États-Unis et au Canada de suspendre leurs mesures de rétorsion. À la réunion de l'Organe de règlement des différends de l'OMC le 1er décembre, l'UE a demandé au Canada et aux États-Unis de constituer à l'OMC un Groupe spécial de l'exécution au titre de l'article 21.5.

Le Canada continue de maintenir qu'aucun fondement scientifique n'étaye cette interdiction et a précisé qu'il est prêt à engager des discussions bilatérales avec l'UE afin d'écouter ses explications sur cette position. En attendant, les mesures de rétorsion restent en vigueur. Les États-Unis ont adopté la même position et collaborent étroitement avec le Canada sur cette question.

L'objectif du Canada demeure l'accès complet aux marchés européens pour le bœuf canadien. Pour obtenir plus d'information, consultez le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (www.dfa-international.gc.ca/tna-nacl/dispute-e.asp#Hormones).

Accord vétérinaire entre le Canada et l'Union européenne

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'Union européenne ont signé un accord vétérinaire régissant le commerce d'animaux vivants, du poisson et des produits du poisson et de produits d'origine animale. Cet accord a institué un mécanisme de reconnaissance mutuelle de l'équivalence des exigences du Canada et de l'UE en matière de mesures sanitaires et vise à faciliter le commerce bilatéral. Un comité de gestion mixte a été formé pour mettre cet accord en œuvre.

Une cinquième rencontre du Comité de gestion mixte a eu lieu en Europe en juillet 2003. Cette réunion a été l'occasion d'accomplir des progrès importants dans des secteurs qui présentent un intérêt pratique pour les exportateurs canadiens. Par exemple, les travaux en vue d'un accord d'équivalence concernant le porc canadien ont bien avancé. Les parties ont également passé une entente visant la réduction de la fréquence des inspections effectuées dans le cadre du commerce de poissons vivants et de produits du poisson frais ainsi que des dépistages auxquels sont soumis les chevaux vivants exportés vers l'UE. Les organismes de réglementation européens et canadiens ont également déployé des efforts soutenus pour planifier la

vérification de juillet 2003, par l'UE, du Programme de contrôle de la salubrité des mollusques mis en place par le Canada. Le Canada estime que les conclusions de cette vérification correspondent à ses attentes et entend travailler à l'amélioration de l'accès aux marchés européens pour les mollusques canadiens.

Moratoire sur l'approbation des organismes génétiquement modifiés

Depuis octobre 1998, un groupe d'États membres empêche l'approbation des organismes génétiquement modifiés (OGM) à des fins de commercialisation dans l'Union européenne. On espérait que le processus d'approbation reprendrait le 17 octobre 2002, après l'adoption de la législation révisée (Directive 2001/18/EC) qui renforce la réglementation sur l'évaluation des risques et le processus d'approbation, mais le moratoire de facto reste en place. Le 25 juin 2003, le Canada a tenu des consultations avec l'UE sur le système d'approbation des OGM de l'UE en vertu du Mémoire d'accord sur le règlement des différends de l'OMC. Le 29 août 2003, l'Organe de règlement des différends a constitué un groupe spécial chargé de se pencher sur la question de l'approbation des OGM dans l'UE.

Les audiences devraient avoir lieu au printemps de 2004, et un rapport du groupe spécial pourrait être rendu d'ici la fin de 2004.

Étiquetage et traçabilité des organismes génétiquement modifiés

Le 18 octobre 2003, de nouveaux règlements ont paru au Journal officiel de l'Union européenne sur les denrées alimentaires et les aliments pour animaux génétiquement modifiés, et sur la traçabilité et l'étiquetage des OGM. Les États membres et le Parlement européen avaient indiqué que l'adoption de règlements contraignants stricts permettrait de regagner la confiance des consommateurs européens et serait un préalable à la remise en route du processus d'approbation des OGM.

Le Canada est toujours préoccupé par les mesures prises par l'UE sur l'évaluation des risques que présentent les denrées alimentaires et les aliments pour animaux génétiquement modifiés, et sur la traçabilité et l'étiquetage des OGM. Notamment, le Canada s'inquiète de la question du seuil de présence accidentelle d'OGM dans les expéditions à destination de l'Union européenne, fixé à 0,9 % pour les OGM autorisés et à 0,5 % pour les OGM non autorisés qui ont reçu un avis scientifique favorable. Ces

mesures pourraient avoir des conséquences sur les exportations canadiennes de denrées agricoles et de produits transformés à destination des pays de l'Union européenne et estimées à plus de 750 millions de dollars par an. Les difficultés techniques d'évaluation pour le seuil fixé à 0,9 %, particulièrement pour les envois en vrac, ou de détection de la présence d'ADN ou de protéines modifiés dans les produits qui ont subi de multiples transformations, comme l'huile et l'amidon, suscitent de graves préoccupations quant à l'efficacité de tels règlements et pourraient augmenter le risque de fraude et de fausse déclaration au sujet des produits. Par ailleurs, il n'existe pour l'heure aucune norme ni aucun protocole d'envergure internationale sur les méthodologies d'évaluation de la présence d'OGM. Le Canada a fait part de ses préoccupations au sujet de ces règlements à plusieurs occasions depuis que l'UE a publié ses premières propositions.

Le Canada demeure fermement opposé aux règlements présentés par l'UE sur l'étiquetage et la traçabilité obligatoires, parce qu'il estime qu'ils sont conçus pour une méthode de production en particulier et qu'ils ne sont pas proportionnels aux risques.

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, à l'exception du cèdre, subisse un traitement thermique avant d'être exporté en UE afin d'assurer l'élimination du nématode du pin. Cette exigence a, en fait, réduit à zéro les exportations de bois d'œuvre vert du Canada vers l'UE. Le Canada a déclaré à maintes reprises qu'il considérait excessive cette exigence, puisque le risque de propagation du nématode du pin en UE consécutive à l'achat de bois d'œuvre vert canadien est plutôt négligeable.

Au cours des années, le Canada a proposé plusieurs solutions pour remplacer cette exigence européenne afin de reprendre le commerce de bois vert, mais l'UE a refusé toutes les propositions du Canada visant l'adoption de mesures commerciales moins restrictives. À la demande du Canada, des consultations de l'OMC ont eu lieu le 15 juillet 1998 sans qu'aucune solution ne soit apportée. Toutefois, en septembre 2002, une équipe technique de l'UE s'est rendue au Canada afin de relancer les discussions sur le plan scientifique à l'issue desquelles l'UE a invité le Canada à soumettre une nouvelle proposition technique. Toutefois, la position du Canada demeure inchangée.

Certification sans papier du bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir

En 2000-2001, le Canada a mis au point et a soumis à l'approbation de l'UE un programme innovateur de certification sans papier qui simplifierait les exigences administratives entourant l'exportation de bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir (estampillé KD-HT). Au cours de la visite effectuée en septembre 2002 par une équipe de l'UE, des progrès importants ont été réalisés dans le dossier de la certification KD-HT sans papier. Les discussions se sont poursuivies tout au long de l'année 2003. Au mois de novembre 2003, le comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé à l'unanimité la proposition du Canada pour une certification sans papier du bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir avec une période d'essai de 17 mois qui a débuté le 1^{er} février 2004. Les détails du programme font encore l'objet de discussions.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE s'avère nécessaire pour que les pommes de terre de semence du Canada continuent d'avoir accès au marché de l'UE. Les parasites en cause sont la flétrissure bactérienne et le viroïde de la filosite des tubercules. Auparavant, une dérogation annuelle était accordée au Canada à condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et qu'il certifie que toutes les exportations vers l'UE provenaient des zones non contaminées de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick. Au mois de septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans. Dans le passé, seuls le Portugal et l'Italie se sont prévalus de cette dérogation.

En décembre 2002, l'UE a approuvé une nouvelle dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Le Canada manifeste un intérêt marqué pour cette question et a présenté à l'UE des informations qui justifient l'élargissement de la dérogation à l'ensemble des régions productrices de pommes de terre du Canada. Le Canada va continuer de travailler avec l'UE afin d'atteindre cet objectif.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Les fournisseurs canadiens ne bénéficient pas d'un accès total aux perspectives d'affaires que présentent les marchés publics de l'UE dans plusieurs secteurs, y compris les secteurs du matériel et des services de télécommunications, du matériel de transport et des services publics d'électricité. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada discute de ces questions avec l'UE dans le cadre du Comité des marchés publics de l'OMC afin de réduire davantage, voire d'éliminer, les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes bénéficient de la libéralisation accrue des services et des marchés des télécommunications en UE. Toutefois, comme l'ont mentionné les versions antérieures du présent document, certains problèmes entravent la mise en œuvre efficace de certaines dispositions, particulièrement en Allemagne. Néanmoins, les organismes de réglementation nationaux (y compris en Allemagne) et la Commission européenne se penchent sur ces problèmes. De plus, le nouveau cadre réglementaire s'appliquant aux réseaux de télécommunications électroniques de l'Union européenne prévoit le recours préventif à la réglementation dans les cas marquants de position dominante sur les marchés. Le Canada va continuer d'observer si tous les États membres de l'UE vont transposer et appliquer efficacement ce nouveau cadre sur leur territoire respectif afin de chercher à résoudre tout problème susceptible de persister.

Association européenne de libre-échange

Les relations bilatérales entre le Canada et les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) sont très étroites et les liens commerciaux continuent à se renforcer. Le 9 octobre 1998, le Canada a engagé des négociations avec les États de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse), en vue de conclure un accord de libre-échange. La dernière séance de

négociations a eu lieu en mai 2000 à Genève, et les parties se sont entendus sur la plupart des questions abordées. Le principal dossier encore à l'étude est le traitement qu'il convient d'accorder aux navires et aux produits industriels navals. De vastes consultations ont été organisées avec l'industrie pour mieux comprendre les intérêts en jeu et pour déterminer la portée d'un compromis visant à atténuer les éventuels effets d'un accord sur les activités de construction navale et l'industrie navale industrielle au Canada. À l'heure actuelle, aucune date n'a été fixée pour la reprise des négociations.

Fédération de Russie

Aperçu

La Russie a réalisé de belles performances macroéconomiques en 2003, avec une croissance économique réelle de plus de 7 %, un excédent financier pour la quatrième fois consécutive et un taux d'inflation en baisse s'établissant à environ 14 %. Alliée aux améliorations encourageantes apportées aux politiques de gestion de la dette, cette croissance a permis à la Russie d'accroître son niveau de solvabilité. Le pays a en effet reçu une cote d'évaluation des investissements par Moody's Investors Service en octobre 2003. Le prix élevé du brut et la hausse de la production de pétrole sont les principaux moteurs de la croissance du pays. Ce secteur représente à lui seul 35 % des recettes publiques et plus de la moitié des exportations.

La demande intérieure élevée et la hausse du rouble ont entraîné l'augmentation des importations au cours de l'année 2003. Le principal partenaire commercial de la Russie est l'Union européenne, source et destination d'environ 55 % de l'ensemble des importations et exportations russes. En 2003, le montant total des exportations du Canada vers la Russie a dépassé 322 millions de dollars, soit une hausse de 34 % par rapport à l'année précédente. Un volume important des exportations canadiennes à destination de la Russie transite par des pays tiers (en particulier par la Finlande, la Corée, la Lettonie, la Pologne et les États-Unis); ce chiffre est donc bien en dessous du volume réel de nos échanges commerciaux avec la Russie. Au nombre des principaux produits canadiens exportés vers la Russie en 2003, citons la machinerie et l'équipement destinés aux secteurs pétrolier, gazier, minier et agricole, la viande, les véhicules spécialisés et les automobiles, les matériaux de construction, l'équipement

de télécommunications, les instruments, les céréales et le matériel de chauffage. Même s'ils ne sont pas comptabilisés dans les statistiques officielles, un volume appréciable de services professionnels canadiens sont exportés en Russie, notamment dans le secteur de l'ingénierie et dans le domaine juridique.

En novembre 2003, Exportation et développement Canada (EDC) et Vneshtorgbank, l'une des plus grandes banques russes, ont signé un protocole d'entente établissant un cadre de référence pour la mise en place de mécanismes de financement de transactions précises et l'ouverture d'une ligne de crédit de 50 millions de dollars américains pour octroyer des prêts à des clients russes afin de les aider à acheter des biens et des services canadiens. EDC a également annoncé en janvier 2003 l'ouverture d'une ligne de crédit de 15 millions de dollars américains à ALROSA, la plus importante société russe dans le domaine du diamant.

En 2002, l'investissement canadien en Russie a totalisé 244 millions de dollars. La plupart des différends qui étaient monnaie courante dans les années 1990 en matière d'investissement, sont soit résolus, soit suivent leur cours devant les tribunaux. Si des préoccupations subsistent, à moindre échelle, relativement à la régie des entreprises, au système judiciaire sous-développé, à la bureaucratie et à l'inégalité de traitement des administrations régionales, de grandes entreprises canadiennes considèrent de nouveau la Russie comme un marché d'investissement stratégique. L'exploitation des ressources naturelles, les infrastructures, les services, le développement industriel, les hautes technologies et l'agroalimentaire représentent des secteurs particulièrement intéressants.

Au cours de l'année écoulée, le gouvernement russe a adopté de nouvelles lois dans les domaines de la fiscalité et des procédures douanières, procédé à une réforme de son système judiciaire et amélioré la législation sur les faillites des entreprises et sur les sociétés par actions à responsabilité limitée. De plus, les procédures liées à la constitution d'entreprise, à l'obtention de permis et aux vérifications ont été simplifiées, et un nouveau code non contraignant de régie d'entreprise a été adopté en 2002.

En 2003, les importations canadiennes en provenance de la Russie ont atteint 809 millions de dollars, une hausse considérable de 429 millions par rapport à l'année précédente. Le pétrole brut domine les importations. Les autres

importations importantes en provenance de la Russie sont le poisson, les produits du fer et de l'acier, les engrais et les métaux précieux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Au chapitre de l'encéphalopathie spongiforme bovine, le Canada et la Russie ont conclu un accord sur la reprise du commerce d'embryons de bœuf, en août 2003, et de sperme bovin en décembre 2003.
- En vertu de l'Accord bilatéral sur le transport aérien entre le gouvernement du Canada et le gouvernement de la Fédération de la Russie signé en 2000, Air Canada a reçu en novembre 2003 l'autorisation temporaire de survoler le territoire russe afin de relier Toronto et Delhi par vol régulier. Des discussions sont en cours pour revoir et modifier cet accord afin, notamment, d'exploiter cette ligne de façon durable.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Le Canada va continuer à demander la suppression des contingents tarifaires sur les produits de la viande imposés en avril 2003.
- Le Canada va chercher à bénéficier du traitement de la nation la plus favorisée sur divers produits tel que le prévoit l'Accord de commerce de 1992 entre le Canada et la Russie.
- Le Canada va poursuivre les interventions visant à faire lever les dernières mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine imposées par la Russie aux importations du Canada, en particulier les bovins vivants et le bœuf.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Négociations d'accession à l'Organisation mondiale du commerce

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1993. Elle a présenté aux membres de l'OMC son offre initiale concernant l'accès à ses marchés en 1998 (pour les produits) et en 1999 (pour les services). Le Canada appuie l'accession de la Russie à l'OMC et participe activement à ces négociations. Dans le cours de ces négociations, la

Russie a accepté de réduire les obstacles au commerce des biens et des services qui intéressent les exportateurs canadiens. Elle a promulgué des lois et procédé à des modifications de sa réglementation afin d'améliorer le climat commercial sur son territoire.

Il reste néanmoins un certain nombre de questions non encore réglées que le Canada va de nouveau aborder au cours des négociations d'accession de la Russie à l'OMC prévues en 2004, notamment :

- les mesures commerciales restrictives que la Russie a récemment adoptées relativement aux importations de bœuf, de porc et de volaille;
- la transparence et la prévisibilité des mesures sanitaires et phytosanitaires que la Russie applique aux importations de denrées alimentaires;
- le niveau de subventions à l'agriculture ayant des effets de distorsion sur le commerce que la Russie pourra appliquer dans l'avenir;
- les droits de douane applicables à un petit nombre de biens industriels et agricoles qui présentent un intérêt pour le Canada, p. ex., équipement gazier et pétrolier, produits agricoles et agroalimentaires, poissons et produits du poisson, véhicules, aéronefs et pièces d'aéronefs, équipement de télécommunications;
- les normes et la réglementation technique appliquées par la Russie aux importations;
- l'accès aux marchés pour les fournisseurs de services étrangers, particulièrement dans les domaines suivants : télécommunications, services bancaires, assurance, construction, environnement, transport, ressources naturelles et services professionnels;
- la protection des droits de propriété intellectuelle, en particulier l'application des lois et règlements existants;
- dans le secteur énergétique, les effets de distorsion sur le commerce des tarifs inférieurs au prix du marché, spécialement à l'avantage des fabricants d'engrais russes;
- la transparence et la prévisibilité des procédures douanières russes.

Contingents tarifaires sur les produits de la viande

Le Canada s'est opposé en avril 2003 à l'instauration de contingents tarifaires sur les produits de la viande. Ces mesures ont entraîné une baisse considérable du commerce entre le Canada et la Russie. En novembre 2003, le gouvernement russe a annoncé le maintien de ces

mesures et leur extension au porc, au bœuf et à la volaille pour l'année civile 2004. Par l'entremise de négociations bilatérales et multilatérales, le Canada continuera à chercher des solutions pour réduire ces mesures commerciales restrictives, voire les éliminer. Les expéditions de porc et de volaille, qui figuraient parmi les cinq principaux produits d'exportation vers la Russie en 2002, ont chuté de plus de 45 % en 2003.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce de la découverte d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada le 20 mai, la Russie a imposé des restrictions temporaires sur les importations en provenance du Canada de bovins vivants, d'embryons, de bœuf, de produits du bœuf dérivés de bovins, et d'alimentation animale et d'additifs pour l'alimentation animale contenant des protéines animales transformées. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Russie, des résultats de ses enquêtes et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques (voir également au chapitre 2 la section consacrée à l'ESB). La Russie a annoncé son intention de reprendre le commerce du bœuf en août. Toutefois, il n'a pas été possible de parvenir à un accord final. Le Canada s'est réjoui de l'annonce de la Russie de reprendre le commerce d'embryons bovins en août et de sperme bovin en décembre, et souhaite maintenant obtenir la reprise du commerce de bœuf et de bovins vivants.

Application des dispositions de l'Accord de commerce entre le Canada et la Russie

En vertu de l'Accord de commerce entre le Canada et la Russie de 1992, le Canada a le droit de bénéficier du régime accordé à la nation la plus favorisée relativement au commerce de biens et de services. Le Canada est à l'heure actuelle en pleine discussion avec la Russie sur l'application de cette disposition, compte tenu du fait qu'elle accorde certains avantages à des biens importés d'autres pays et non aux biens canadiens. En effet, la Russie accorde un accès en franchise de droits aux produits de technologie spatiale de certains de ses partenaires commerciaux, mais pas à ceux qui viennent du Canada.

Prochaine séance de la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie

La Commission économique intergouvernementale Canada-Russie (CEI) a été créée en 1994 aux termes de l'accord bilatéral de coopération économique Canada-Russie. La CEI constitue une tribune où les entreprises canadiennes peuvent rencontrer des représentants de sociétés et du gouvernement russes, déceler de nouveaux débouchés, renforcer les relations commerciales bilatérales et s'exprimer sur leurs problèmes d'accès aux marchés. La réunion la plus récente de la CEI a eu lieu à Ottawa en 2001 et la prochaine aura vraisemblablement lieu en 2004 à Moscou.

Ukraine

Aperçu

Depuis quelques années, l'économie ukrainienne montre des signes de reprise encourageants, après les gros ajustements qu'elle a dû subir dans les années 1990. En 2003, le produit intérieur brut de l'Ukraine a affiché un taux de croissance estimé de 4 %, une hausse de 57 % des réserves de devises pour atteindre 6,9 milliards de dollars américains et un taux de change stable. Le taux de croissance, qui devrait avoisiner les 4,5 % en 2004 est stimulé par la hausse des exportations, notamment vers la Russie, l'augmentation de l'investissement, la diversification des exportations, la diminution des opérations de troc et l'avancement des travaux dans les réformes agraires.

Les exportations canadiennes à destination de l'Ukraine ont totalisé 65 millions de dollars en 2003 (une hausse de 110 %), après avoir augmenté à un taux de 66 % en 2002. En tête des exportations canadiennes vers l'Ukraine figurent la machinerie, la viande, les véhicules et le textile. Pour les entreprises canadiennes, les débouchés commerciaux sont considérables dans les domaines de l'agriculture, du pétrole et du gaz, de la construction et des technologies de l'information et de la communication. L'Ukraine continue sa transformation en économie de marché et constitue un marché prometteur pour la croissance continue des exportations tant dans les secteurs traditionnels que nouveaux. La grande communauté ukrainienne du Canada assure le maintien d'un lien particulier avec ce pays.

En 2003, le volume des importations canadiennes en provenance de l'Ukraine a totalisé 78 millions de dollars. Ce chiffre représente une augmentation de 7 millions par rapport à l'année précédente. En tête des produits importés d'Ukraine figurent les engrais. Les importations d'acier, de produits de l'acier et de textiles représentent également une part importante des importations.

Avec un investissement total d'environ 80 millions de dollars depuis l'accession de l'Ukraine à l'indépendance en 1991, le Canada se place parmi les 15 premiers investisseurs étrangers en Ukraine, principalement dans les domaines du pétrole et du gaz, de l'énergie et de la fabrication du verre. Le Canada a par ailleurs signé un accord sur la protection de l'investissement étranger avec l'Ukraine.

Le gouvernement du Canada s'emploie à accroître le commerce et l'investissement bilatéral à la faveur des négociations sur l'accession de l'Ukraine à l'OMC et des travaux de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine (CEICU). Établie en 1996, la CEICU a pour mandat de définir les occasions d'affaires et de résoudre les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement des entreprises canadiennes et ukrainiennes.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En novembre, l'Ukraine a levé ses restrictions liées à l'ESB sur les importations de lait, de produits laitiers, de cuir et de matières premières, d'embryons et de sperme de bœuf en provenance du Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Le Canada va poursuivre ses efforts visant la conclusion d'un accord avec les autorités ukrainiennes pour l'acceptation d'un certificat d'exportation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour le porc.
- À l'heure actuelle, l'Ukraine applique des droits de douane d'environ 90 % sur les légumineuses à grain, alors qu'elle n'en produit pas. En vertu de l'accord bilatéral d'accès au marché signé par l'Ukraine en février 2002, ce droit de douane ne pourra pas dépasser 10 % lorsque le pays sera membre de l'OMC. Le Canada va faire pression sur l'Ukraine pour qu'elle applique ce tarif douanier avant même son accession à l'OMC.

- Poursuivre les interventions visant à faire lever les mesures liées à l'ESB encore appliquées aux importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce de la découverte d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada le 20 mai, l'Ukraine a interdit l'importation en provenance du Canada de bovins vivants, de bœuf et de produits du bœuf, de lait, de produits laitiers, de cuir et de matières premières, d'embryons et de sperme bovins. Le Canada a tenu totalement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Ukraine, des résultats de ses enquêtes et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques (voir également au chapitre 2 la section consacrée à l'ESB). Le Canada s'est réjoui de l'annonce de l'Ukraine, en novembre 2003, selon laquelle elle donnait le feu vert aux importations canadiennes de lait, de produits laitiers, de cuir et matières premières, d'embryons et de sperme bovins.

Accession à l'Organisation mondiale du commerce

L'Ukraine a présenté sa demande d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1993. Depuis, le Canada s'est employé à souligner la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire.

Le rythme des progrès accomplis vers l'accession de l'Ukraine à l'OMC s'est accéléré depuis deux ans. L'Ukraine continue de prendre d'importantes mesures pour préparer les lois et règlements nécessaires pour rendre son régime commercial conforme aux obligations que le pays devra contracter à titre d'État membre de l'OMC. Il lui reste néanmoins du travail à faire, en ce qui concerne ses engagements en matière de soutien à l'agriculture, les obstacles techniques au commerce, la réglementation sanitaire et phytosanitaire, les procédures douanières et la propriété intellectuelle. L'Ukraine doit également établir la réglementation et les pratiques administratives nécessaires à l'application de la législation intérieure requise.

Le 20 février 2002, le Canada et l'Ukraine ont signé un accord bilatéral sur l'accès aux marchés des produits et des services. L'Ukraine a mené à bien diverses négociations bilatérales avec plusieurs autres membres clés de l'OMC, dont l'Union européenne. Cependant, les négociations se poursuivent avec plusieurs pays, dont les États-Unis, la Chine et l'Australie. Afin d'honorer ses engagements sur l'accès aux marchés à l'égard du Canada et d'autres États membres de l'OMC, l'Ukraine doit réduire et simplifier ses droits et taxes à l'importation, adopter des procédures douanières moins contraignantes et réduire d'autres mesures non tarifaires. Le Canada va continuer de surveiller de près les efforts de l'Ukraine pour libéraliser ces mesures dans le cadre de son accession à l'OMC.

Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) de l'Université d'Ottawa et de l'Université Carleton travaille de concert avec le ministère ukrainien de l'Économie afin de renforcer la capacité de l'Ukraine à participer de façon efficace au processus d'accession à l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le cadre de l'OMC. Le projet « Renforcement des capacités en matière de politique commerciale » comporte quatre volets :

- une aide technique en matière de commerce international afin de satisfaire aux exigences à court terme imposées dans le cadre du processus d'accession à l'OMC;
- le renforcement des capacités institutionnelles par la fondation d'un centre ukrainien sur le modèle du CDPC;
- un programme de stages pour les étudiants diplômés en commerce international;
- une collaboration avec les établissements d'enseignement supérieur de Kiev et Lvov afin de former les enseignants sur la façon de dispenser des cours de politique commerciale internationale.



6 Ouverture sur l'Asie-Pacifique

Forum de coopération économique Asie-Pacifique

Depuis la création de l'organisation, en 1989, le programme de travail du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) a évolué en fonction des changements qui ont marqué le commerce mondial. Les ministres et les dirigeants de l'APEC continueront de tenir des rencontres informelles dans le but de consolider le système de commerce multilatéral. Lors de la dernière réunion des dirigeants économiques de l'APEC à Bangkok, en Thaïlande, en octobre 2003, ceux-ci ont fait connaître leur ferme intention d'atteindre les objectifs visés par le Programme de Doha pour le développement en réponse au recul accusé le mois précédent lors de la Conférence ministérielle tenue à Cancun. Les dirigeants ont souligné la nécessité d'offrir davantage de programmes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), y compris des programmes de renforcement des capacités techniques, afin d'en faire bénéficier les

économies les moins développées du pays membres. Celles-ci ont un urgent besoin d'une réforme structurelle, essentielle à la croissance économique et à la prospérité. Dans le contexte des thèmes de la réunion de 2003 en Thaïlande, les dirigeants ont insisté sur l'importance de mettre en place des marchés d'obligations tant à l'échelle régionale que nationale, des structures de financement des micro-entreprises et des initiatives de renforcement des capacités pour les petites et moyennes entreprises (PME), en plus de recommander fortement des filets de sécurité sociale, éléments clés du développement économique durable dans la région.

Depuis le Sommet de Shanghai en 2001, l'APEC s'est investie dans la lutte contre le terrorisme par la promotion d'échanges commerciaux sûrs, faisant ressortir les liens qui existent entre la sécurité et la prospérité. En 2003, les dirigeants ont réitéré l'engagement de l'APEC dans la lutte contre le terrorisme et se sont inspirés de l'initiative prise en 2002 sur le Commerce sécuritaire dans la région de l'APEC (Secure Trade in the APEC Region – STAR) pour développer un programme s'inspirant des accomplissements du Sommet du G8 à Kananaskis et visant à rehausser la sécurité dans le secteur des transports. L'initiative lancée par le Canada qui se distingue le plus cette année est sans conteste le symposium tenu à Vancouver sur le Plan d'action pour la frontière intelligente entre le Canada et les États-Unis, initiative qui a atteint le but visé : faire connaître à nos partenaires de l'APEC les solutions novatrices mises en œuvre en collaboration avec les États-Unis et les encourager à s'engager dans la lutte contre l'insécurité mondiale. Cet événement était organisé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en partenariat avec Manufacturiers et Exportateurs du Canada, le gouvernement américain, Transports Canada, l'Agence des douanes et du revenu du Canada, Citoyenneté et Immigration Canada et la Gendarmerie royale du Canada.

L'Accord de Shanghai, conclu en 2001, vise à relancer la question du commerce au sein de l'APEC et à fournir l'impulsion nécessaire à l'atteinte de l'objectif de l'APEC, à savoir parvenir à la libéralisation et à l'ouverture des échanges et des investissements dans la région, d'ici 2010 pour les économies développées et d'ici 2020 pour les économies en développement. Les membres de l'APEC ont poursuivi leurs efforts en 2003 afin de mettre en œuvre le Plan d'action pour faciliter le commerce de l'APEC, qui vise à diminuer de 5 %, d'ici 2006, les coûts liés aux transactions commerciales dans la région et qui

comprend un ensemble de mesures concrètes que les membres peuvent prendre dans ce sens. Une étude de la Banque mondiale et de l'APEC sur l'incidence économique de la facilitation du commerce (supervisée par le Canada dans le cadre du Comité de l'APEC sur le commerce et les investissements) révèle qu'accroître la facilitation du commerce pourrait faire augmenter de 280 milliards de dollars américains les échanges entre les pays membres de l'APEC.

De plus, les membres de l'APEC ont donné suite à la déclaration de l'année dernière sur l'application des normes de transparence de l'APEC, conçues pour accroître la transparence des lois, des formalités et des règles administratives des membres de l'APEC, en établissant des normes de transparence pour huit secteurs industriels : les services, l'investissement, la politique de la concurrence et la déréglementation, la propriété intellectuelle, les procédures douanières, la mobilité des gens d'affaires, l'accès aux marchés et les normes. Ils ont en outre convenu de poursuivre leurs efforts en 2004 afin d'atteindre un consensus sur les marchés publics.

L'établissement de règles et la libéralisation atteinte grâce aux négociations de l'OMC sont les principaux moyens par lesquels les économies membres de l'APEC pourront atteindre l'objectif de libéralisation et d'ouverture des échanges et des investissements. Toutefois, les dirigeants de l'APEC appuient également les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange qui respectent les règles de l'OMC, puisqu'ils constituent un moyen supplémentaire d'atteindre cet objectif.

Tout au long de l'année 2003, le Canada a pris part à diverses initiatives qui ont pour but de renforcer les capacités des économies en développement. Comme première initiative dans le cadre de ce programme, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mis sur pied une série d'ateliers sur les négociations de services financiers dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) au Vietnam, en Thaïlande et aux Philippines. À titre de coprésident du groupe de l'APEC sur le renforcement des capacités, qui coordonne l'ensemble des travaux de l'APEC dans ce domaine, le Canada a conçu un répertoire pour le Web de tous les projets de renforcement des capacités au regard de l'OMC offerts au sein de l'APEC, en plus de produire un rapport à l'intention des membres de l'APEC sur les activités de renforcement des capacités au regard de l'OMC réalisées par l'APEC. Ce rapport a été sanctionné cette année par les ministres du Commerce de l'APEC, avant d'être

présenté à l'OMC. En 2004, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) poursuivra la mise en œuvre de son Programme d'intégration économique de l'APEC. Ce programme de 9 millions de dollars aidera les pays de l'Asie du Sud-Est à renforcer leurs capacités au regard de l'OMC.

Accès aux marchés - résultats obtenus en 2003

- Adoption d'une déclaration par les dirigeants en faveur d'une reprise des négociations du Cycle de Doha de l'OMC pour le développement, s'inspirant à cette fin du texte soumis par le président Derbez lors de la Conférence ministérielle de l'OMC de Cancun.
- Adoption des normes de transparence administratives de l'APEC qui auront pour effet d'améliorer l'accès aux marchés dans la région.
- Mise en œuvre d'une vaste gamme de projets de renforcement des capacités en matière de politique commerciale et de lutte contre le terrorisme.
- Poursuite des efforts de mise en œuvre du Plan d'action pour faciliter le commerce, qui diminuera de 5 % en cinq ans les coûts liés aux transactions commerciales.
- Adoption du Plan d'action de l'APEC pour la réforme structurelle.
- Extension du *Menu of Options for Investment Liberalization and Business Facilitation to Strengthen APEC Economies* [Menu des options de libéralisation de l'investissement et de facilitation du commerce dans l'optique de renforcer les économies membres de l'APEC], établi en 1998, afin d'y inclure la politique sur la concurrence et la réforme réglementaire.
- Adoption de l'Initiative pour la sécurité énergétique et de son plan d'action.
- Adoption de l'Initiative de protection de la santé et du Plan d'action de l'APEC sur le SRAS.
- Mise en œuvre de la stratégie de l'APEC par l'organisation d'un grand nombre d'ateliers, de séminaires et de programmes de formation sur des questions liées à l'élimination du fossé numérique.

On s'attend à ce que le Chili, qui accueillera le sommet de l'APEC en 2004, mette l'accent sur les travaux de l'APEC touchant le système de commerce multilatéral, les politiques relatives aux accords régionaux et aux accords de libre-échange et à la sécurité. En 2004, l'un des principaux objectifs du Canada consistera à aider l'OMC à réaliser le Plan d'action pour faciliter le commerce, conformément à

l'Accord de Shanghai, en plus d'œuvrer à élargir les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans cette région. De plus, le Canada jouera un rôle important dans l'Initiative de renforcement des capacités des économies membres de l'APEC au regard de l'OMC, plusieurs projets étant prévus l'année prochaine. Enfin, le Canada entend tabler sur le succès de son Symposium sur la frontière intelligente et aller de l'avant avec ses projets de renforcement des capacités en matière de lutte contre le terrorisme.

L'APEC et le SRAS

En 2003, le syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) a occupé le devant de la scène mondiale dans le secteur de la santé, soulevant bien des inquiétudes, particulièrement dans la région de l'APEC. Les économies les plus touchées par le SRAS sont membres de l'APEC, soit le Canada, la Chine, Hong Kong, Singapour, le Taïpei chinois et le Vietnam. Au plus fort de la crise, l'APEC a adopté un plan d'action sur le SRAS, dont l'objectif principal consistait à minimiser les conséquences économiques de la maladie, comme la perte de confiance des gens d'affaires dans la région et la mise en place de mesures de santé pouvant avoir des répercussions désastreuses sur le commerce et le tourisme. Le Canada a joué un rôle de premier plan dans ce dossier, tout d'abord en proposant que l'APEC apporte une forme de soutien dans la résolution de la situation et, ensuite, en collaborant étroitement avec l'hôte du sommet de l'APEC de 2003, la Thaïlande, à l'élaboration du Plan d'action, qui prévoyait un ensemble de mesures visant à accroître la transparence de l'information échangée entre toutes les économies de l'APEC sur l'évolution de la maladie. La Thaïlande a par la suite organisé une rencontre spéciale des ministres de la Santé au début du mois de juin. Le Canada a profité de l'occasion pour inviter les autres économies présentes à adopter un plan d'action uniforme, qui sera déployé dès l'apparition d'une crise sanitaire du genre du SRAS. Ce plan d'action s'inspirera de lignes directrices et de pratiques exemplaires reconnues à l'échelle internationale.

Japon

Aperçu

Le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada, après les Etats-Unis, avec 2,1 % des exportations totales, et le cinquième investisseur étranger direct en importance au Canada. De son côté, le Canada est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés, tels que le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, le charbon, la viande, le poisson, les oléagineux et les maisons préfabriquées. Même si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir, pour le Japon, une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les technologies de l'information, les produits et services liés à l'environnement, les instruments optiques, les véhicules et les produits chimiques en provenance du Canada font l'objet au Japon d'un intérêt et d'une demande croissants. Bien que l'investissement étranger direct soit demeuré relativement stable au cours des dernières années, il a affiché une hausse d'environ 44 % au cours de la dernière décennie. Le Japon représente l'investisseur le plus important des pays de l'Asie et de l'Océanie, environ la moitié de tout l'investissement étranger direct (IED) de la région. En 2002, avec un volume se chiffrant à 8,6 milliards de dollars, le Japon représentait environ 2,5 % de l'IED au Canada.

En 2003, le total de nos échanges de marchandises avec le Japon a atteint 22 milliards de dollars. Après avoir décliné régulièrement à partir du milieu des années 1990, les exportations du Canada vers le Japon ont encore chuté pour se situer à 8,1 milliards de dollars en 2003, comparativement au 8,4 milliards de dollars en 2002. Nos importations en provenance du Japon ont connu une baisse de 10 % en 2003, pour représenter 14 milliards de dollars. En 2003, le Canada a exporté pour 1,4 milliard de dollars en services et en a importé 1,9 milliard de dollars. À long terme, la demande japonaise d'importations de services et de produits innovateurs et à prix compétitifs devrait s'accroître, ce qui représente un débouché important pour les exportateurs canadiens.

Afin de déterminer les débouchés ouverts par la réforme de la réglementation et la restructuration du marché japonais en évolution, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mené une analyse du profil des échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur ajoutée, matériel de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, nouveaux produits énergétiques comme les piles à combustible, la production d'électricité et les services environnementaux. De plus, le MAECI et Industrie Canada ont commandé une étude sur les débouchés importants créés dans le secteur des services par les changements survenus dans l'économie japonaise. Selon cette étude produite par le Japan Market Resource Network en août 2002, les débouchés les plus intéressants pour les entreprises canadiennes se trouvent dans les services liés aux technologies de l'information (TI), à l'environnement, à la comptabilité, à l'architecture et aux soins de santé. Les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer le marché japonais devront toutefois franchir des obstacles importants comme l'opposition manifestée au Japon à l'endroit de la concurrence étrangère, la réglementation excessive et l'opposition à la déréglementation de certains secteurs. Ces constatations seront intégrées aux efforts du gouvernement du Canada dans les secteurs commerciaux dans lesquels nous sommes déjà établis, comme l'industrie automobile, l'industrie aérospatiale, les produits de la forêt, les minéraux, l'agriculture, la pêche et les produits de consommation. En outre, de nouvelles initiatives soutiendront ces nouveaux secteurs prioritaires.

Pour encourager la diversification des échanges commerciaux entre le Canada et le Japon, qui sont traditionnellement fondés sur les produits de base, le Canada ne ménage pas ses efforts pour mettre en valeur ses capacités dans les secteurs de la haute technologie et promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne la hausse des activités enregistrée dans les secteurs de haute technologie. Malgré le ralentissement mondial du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), les entreprises canadiennes

continuent de profiter des débouchés offerts par l'énorme marché japonais des TIC, évalué à 490 milliards de dollars en 2001 par la firme Infocom Research Inc. Au cours des deux dernières années, de nombreuses entreprises canadiennes ont pénétré ce marché directement ou par l'intermédiaire de partenaires, d'agents et de distributeurs, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

Les efforts déployés par le Canada pour attirer l'IED japonais contribueront à renforcer la réputation de partenaire commercial de haut niveau dont bénéficie le Canada au Japon. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international collabore étroitement avec d'autres ministères fédéraux, des provinces et des municipalités afin de maintenir et d'attirer l'investissement japonais au Canada. En 2000, Toyota a annoncé sa décision de produire son véhicule utilitaire sport de luxe Lexus RX 330 au Canada à compter de 2003, signe que le Japon reconnaît de plus en plus le Canada comme une destination de choix pour ses investissements. L'usine de Toyota à Cambridge deviendra la première usine à fabriquer la Lexus RX 330 à l'extérieur du Japon.

La collaboration avec la Japan External Trade Organization (JETRO) (organisation japonaise de commerce extérieur) poursuit sa lancée fructueuse. À titre d'exemple, la JETRO a secondé les efforts du Canada en envoyant des missions de TI au Canada en 2000, en 2001 et en 2002, en plus d'apporter un soutien financier à l'organisation de certains événements organisés, notamment en fournissant des fonds pour l'interprétation et la traduction. Ses bureaux de Montréal, de Toronto et de Vancouver sont sources d'information sur le marché japonais et de conseils sur la manière d'y faire sa place pour les entreprises canadiennes de TI. La JETRO aide également les entreprises à trouver des partenaires et des distributeurs et invite les entreprises canadiennes à assister au forum annuel sur les technologies dans le monde des affaires qu'elle parraine. Cette foire a lieu au Japon et permet aux petites et moyennes entreprises ayant des technologies ou des produits innovateurs de se faire connaître des entreprises japonaises. Enfin, la JETRO et Industrie Canada ont signé un protocole d'entente en avril 2003 visant à intensifier le partage des données, la coopération technique et l'amélioration de la circulation par voie électronique de renseignements entre les entreprises japonaises et canadiennes sur leur marché respectif.

Gérer la relation commerciale

Le cadre de base des relations du Canada et du Japon en matière de commerce et d'investissement est le système multilatéral de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de l'OMC et un certain nombre d'autres ententes bilatérales, telles que l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et le Comité économique mixte. Le Canada et le Japon continuent de promouvoir l'expansion du commerce et la coopération économique en vertu de ce cadre et du communiqué conjoint émis à l'occasion de la mission d'Équipe Canada menée en 1999 par le premier ministre Jean Chrétien. Le communiqué conjoint réaffirmait l'intention des deux gouvernements de faire avancer la collaboration en matière de réglementation afin de faciliter les échanges de produits réglementés. Il saluait également l'intérêt du secteur privé pour la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

Les réunions sur la politique commerciale permettent de faire le point sur la relation économique et commerciale et s'ajoutent aux discussions périodiques tenues par divers ministères et organismes canadiens et japonais sur des questions précises ayant trait à des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les codes du bâtiment et les normes visant les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports. La diversité des thèmes à l'ordre du jour donne une indication de l'ampleur de notre relation économique et commerciale avec le Japon. En juin 2001, les gouvernements canadien et japonais ont achevé la révision de plus de 40 mécanismes de consultations bilatérales. Cette révision avait pour objectifs de relever les mécanismes de consultation efficaces et de déterminer ceux qui devraient être renforcés afin de revitaliser la relation bilatérale entre le Canada et le Japon.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit également à divers égards, tant multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, les codes du bâtiment, la politique de la concurrence et l'administration douanière. Plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et la possibilité de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication dans l'industrie pharmaceutique.

Les négociations en vue d'un accord entre le Canada et le Japon sur la coopération en matière d'activités anticoncurrentielles ont été annoncées en juin 2002. Elles sont sur le point d'aboutir grâce aux rencontres tenues à Ottawa en novembre et à plusieurs séances de négociation par vidéoconférence organisées en 2003. Cet accord a pour objectif la coordination des activités d'application des autorités canadiennes et japonaises responsables de la réglementation de la concurrence. Des pourparlers entre les autorités canadiennes et japonaises sont également en cours au niveau technique en vue de conclure un accord sur la sécurité sociale, qui permettrait d'améliorer le climat des affaires et des investissements pour les entreprises de ces deux pays en activité dans l'autre en encourageant la mobilité de la main-d'œuvre.

La réforme de la réglementation fait partie des priorités du gouvernement japonais depuis plusieurs années. Le Canada, ainsi que l'Australie, les États-Unis, l'Union européenne et des organisations japonaises telles que Keidanren, présentent chaque année des observations aux autorités japonaises chargées de la réforme, dont le plus récent exemple est le Conseil de la réforme de la réglementation. Les observations du Canada présentées au Conseil de la réforme de la réglementation en 2003 ont accordé une attention particulière non seulement aux secteurs de première importance pour le Canada, tels que les télécommunications et les codes du bâtiment, mais aussi aux questions structurelles plus générales liées à l'ensemble du climat d'investissement au Japon. Nombre de ces questions ont des conséquences importantes pour la relance de l'économie japonaise et la capacité du Japon d'attirer les investisseurs étrangers, dont le Canada. Nous avons ainsi pu constater les progrès réalisés au chapitre de la déréglementation, y compris dans certains secteurs soulignés dans les observations canadiennes, dont les avocats étrangers, les procédures douanières, la politique de la concurrence, le contrôle du matériel médical et des produits pharmaceutiques, la réforme judiciaire et le gouvernement d'entreprise. Le gouvernement japonais a également annoncé son programme de promotion des zones spéciales en vue d'une réforme structurelle, dont la mise en œuvre est commencée, des centaines de zones spéciales ayant déjà été approuvées. Il est à espérer que les initiatives de déréglementation couronnées de succès dans ces zones limitées auront un effet d'entraînement et seront réalisées à l'échelle du pays. En effet, grâce à ces initiatives, il est plus facile pour les nouveaux exportateurs armés de concepts novateurs de percer le marché japonais.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En 2003, le Japon a adopté de nouveaux règlements régissant la teneur en formaldéhyde des produits de construction. Ces règlements imposent de nouvelles exigences strictes en matière de certification et pourraient avoir pour effet de limiter l'accès aux marchés des exportateurs canadiens. Pour éviter que cela n'arrive, le Canada travaille avec le gouvernement japonais afin que ces nouvelles mesures aient le moins de répercussions possible sur les exportateurs canadiens. À titre d'exemple, le Japon a accepté d'exempter le revêtement de sol en bois dur, un produit d'exportation de première importance au Japon. En outre, il a consenti à accepter les données d'essai liées aux produits provenant de leur pays d'origine pour les besoins de la certification. Cependant, le Canada n'a pas encore réussi à faire accréditer un organisme d'évaluation canadien au Japon.
- Le Canada, conjointement avec des ambassades d'autres pays, collabore avec le ministère de la Santé, du Travail et du Bien-être pour faciliter l'approbation de l'usage courant, à l'échelle internationale, des additifs alimentaires et contribuer à harmoniser la législation japonaise avec les pratiques internationales. Ce processus touche un grand nombre d'additifs alimentaires.
- Le Canada a déployé des efforts importants pour obtenir la coopération du Japon dans le domaine des organismes vivants modifiés. Si les discussions bilatérales n'ont pas débouché sur un protocole d'entente, les échanges ont tout de même permis aux deux pays de mieux comprendre les systèmes et les règlements de l'autre pays régissant la manipulation des produits agricoles de biodiversité.
- Le gouvernement du Japon a adopté une loi visant à faciliter la coopération et la collaboration entre les avocats japonais et les avocats étrangers qualifiés pour exercer le droit japonais. Ainsi, il sera plus facile pour les avocats canadiens de pratiquer le droit au Japon et d'offrir une aide juridique aux entreprises canadiennes et étrangères pour tout ce qui touche les transactions internationales.
- Au début de 2002, le gouvernement japonais a annoncé son intention d'interdire l'utilisation de l'amiante au Japon dans l'année qui suivait. À la suite de cette annonce, l'industrie canadienne de l'amiante, le gouvernement du Canada et le gouvernement du Québec se sont mobilisés pour inciter le Japon à opter plutôt pour une politique sur l'utilisation

contrôlée de l'amiante similaire à celle en vigueur au Canada, ou à tout de moins retarder l'entrée en vigueur de l'interdiction, de manière à laisser le temps à l'industrie de s'adapter. Ces démarches ont porté fruit puisqu'en octobre 2003, le Japon a adopté une loi interdisant l'utilisation de certains produits contenant de l'amiante, et a repoussé son entrée en vigueur à octobre 2004, laissant ainsi à l'industrie le temps de s'adapter.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions visant à persuader le Japon de lever les mesures liées à l'encephalopathie spongiforme bovine (BSE) touchant les importations en provenance du Canada.
- Continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de canola), les aliments transformés, la viande rouge, le poisson, les produits forestiers (bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les métaux non ferreux et les chaussures en cuir.
- Continuer d'exercer des pressions pour lever certains obstacles techniques et réglementaires du Japon, dont les normes et les règlements non conformes aux normes internationales (p. ex. les pratiques concernant l'utilisation des données cliniques étrangères dans l'approbation des produits pharmaceutiques et des instruments médicaux).
- Continuer de chercher à conclure un accord sur la sécurité sociale et les totalisations en vertu duquel le calcul des avantages sociaux serait fondé sur la durée des cotisations dans chaque pays dans l'optique de réduire les coûts des cotisations au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger, dans les deux pays, les droits des salariés à recevoir une pension.
- Continuer d'exercer des pressions pour obtenir une capacité d'utilisation et d'accès accrue concernant certains nouveaux créneaux horaires à l'aéroport de Narita ainsi que des droits supplémentaires de partage de codes pour les vols au-delà du Japon.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agroalimentaires, poissons et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poissons et de boissons. En 2003, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poissons vers le Japon ont représenté 2,8 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénétrer davantage cet important marché et se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage relatif aux organismes génétiquement modifiés (OGM) ainsi que les prescriptions touchant l'assainissement des aliments et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. La plupart des concessions touchant l'accès aux marchés et des réductions tarifaires seront envisagées dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC, alors que d'autres questions seront abordées dans le cadre de discussions bilatérales.

Mesure de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé par la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc qu'a prise le Japon. Cette mesure de sauvegarde engendre une augmentation du prix minimal à l'importation d'environ 25 %. Elle a été renouvelée le 1er août 2003 pour la troisième année consécutive et sera en vigueur jusqu'à la fin de l'exercice actuel, soit jusqu'au 31 mars 2004. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grande préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle est administrée actuellement, cette mesure provoque des fluctuations du marché pour les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fait partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Japon a déclaré une interdiction temporaire d'importation touchant tous les ruminants, toutes les viandes et tous les

produits de la viande, y compris les embryons bovins. Les saucisses de porc et de volaille confectionnées avec des boyaux de ruminants du Canada et les saucisses faites avec des boyaux de bœuf sont également interdites. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Japon, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Mesures de sauvegarde touchant le bœuf

Dans le cadre des négociations du Cycle d'Uruguay du GATT et de l'OMC, les partenaires commerciaux du Japon ont convenu d'un mécanisme de sauvegarde spécialement conçu pour le bœuf, qui protégerait les producteurs nationaux contre les augmentations subites des importations. Les cas d'ESB déclarés au Japon en septembre 2001 ont entraîné une baisse exceptionnelle de la consommation de bœuf et des ventes de bœuf produit au Japon ou à l'étranger. Depuis, le marché s'est redressé, et la production nationale est maintenant supérieure aux niveaux qui prévalaient avant les cas d'ESB, sans compter que le prix des animaux vivants est supérieur à la tranche de prix recommandée par le gouvernement. En revanche, le volume et le prix des importations, bien qu'ils aient augmenté, demeurent en dessous des niveaux observés avant les cas d'ESB. Bien que la reprise des importations de bœuf en 2003 ne soit qu'un retour aux niveaux d'importation enregistrés avant les cas d'ESB, et non une augmentation subite des importations, cette reprise a néanmoins enclenché, le 1er août, l'entrée en vigueur de la mesure de sauvegarde sur le bœuf réfrigéré jusqu'au 31 mars 2004. Cette mesure entraîne une augmentation des prix pour les importateurs et un ralentissement de la reprise du marché japonais du bœuf, ce qui est désavantageux pour les producteurs et les consommateurs japonais. Bien que l'importation de bœuf canadien soit interdite depuis le 21 mai 2003, l'ambassade a exprimé, de concert avec les ambassades d'autres pays exportateurs de bœuf, sa grande préoccupation au regard de la mise en œuvre de cette mesure de sauvegarde. Malgré cela, le conseil des douanes, du change et d'autres transactions a recommandé au ministère japonais des Finances de maintenir cette mesure en vigueur pour l'exercice à venir (du 1er avril 2004 au 31 mars 2005). Si le Ministère accepte de suivre cette recommandation, la loi connexe sera fort probablement approuvée.

Le Canada, bien qu'il reconnaisse le droit du Japon d'utiliser les mécanismes de sauvegarde négociés dans le cadre du Cycle d'Uruguay, a signalé au Japon que, dans certaines circonstances, l'application automatique des mesures de sauvegarde ne donne pas les résultats escomptés. Puisque le processus législatif du Japon laisse aux autorités la latitude nécessaire pour décider si les mécanismes de sauvegarde doivent ou non être mis en œuvre, celles-ci devraient examiner la conjoncture exceptionnelle avant de mettre en œuvre ces mécanismes. Le Canada continuera de collaborer avec d'autres pays exportateurs importants afin veiller à ce que les autorités japonaises n'appliquent pas automatiquement les mécanismes de sauvegarde. Il s'agit d'une autre priorité des négociations de l'OMC à venir en matière d'agriculture.

Droits de douane visant l'huile de canola

Le Japon impose aux huiles à friture importées des droits de douane particuliers, c'est-à-dire au kilogramme. Depuis la conclusion des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le Japon a diminué ses droits particuliers sur ces produits. Comme les équivalents *ad valorem* des droits particuliers sont inversement proportionnels aux prix d'importation (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents *ad valorem* augmentent, et vice versa), les droits particuliers protègent de manière progressive les producteurs nationaux contre la concurrence imposée par les importations à moindre prix. L'équivalent *ad valorem* des taux précis appliqués à l'huile de canola se situe aux environs de 20 %, voire davantage. Dans la course aux réserves limitées de graines oléagineuses, ces droits élevés représentent pour l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile (et les producteurs de produits connexes comme la margarine) un avantage considérable sur l'industrie canadienne de l'extraction de l'huile. Le Canada veillera à négocier la réduction maximale de ces taux élevés au moment des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Classification tarifaire du fémur

Sous prétexte que le pourcentage de résidu de viande et de cartilage sur l'os excédait la limite fixée certains bureaux des douanes ont refusé l'entrée de fémurs au Japon (servant principalement au bouillon de nouilles ramen) exempts de droits de douane en vertu d'une classification particulière. Compte tenu du système de tarif différentiel régissant le porc, il est pratiquement impossible d'exporter au Japon des produits à bas prix tels que le fémur de porc.

Les bureaux des douanes japonais ont reçu un avis interne applicable au 1^{er} novembre 2003 établissant que le pourcentage de résidu sur l'os ne doit pas dépasser 20 % pour que le produit soit exempt de droits de douane. Les produits atteignant ce pourcentage seront acceptés, mais il convient toutefois de noter que ce pourcentage est inférieur à celui qui était appliqué par les bureaux des douanes jusqu'à la réception de cet avis. L'ambassade du Canada, conjointement avec l'ambassade des États-Unis, entend porter la question à l'attention des autorités japonaises afin d'en arriver à une entente.

Matériaux de construction et logement

Le secteur japonais des matériaux de construction est régi par un ensemble complexe de lois et de règlements qui précisent les normes et les usages des produits que les exportateurs canadiens doivent respecter. Bien que des progrès aient été réalisés récemment à l'occasion de la modification de la loi sur les normes du bâtiment et de la loi sur les normes agricoles du Japon, d'importantes questions demeurent et réduisent considérablement l'accès aux marchés pour le Canada.

Les nombreux aspects de la loi sur les normes du bâtiment qui ont trait aux incendies et qui sont propres au Japon, en plus d'être arbitraires et prescriptifs, sont particulièrement importants puisqu'ils freinent l'utilisation du bois dans la construction en rendant les constructions à ossature en bois moins économiques. On reproche à la réglementation japonaise d'être difficile à comprendre, d'être indûment complexe et coûteuse en plus d'être élaborée sans la participation du public et d'être difficile à modifier. Le gouvernement du Japon applique aux produits canadiens des mesures de résistance et de rigidité injustes comparativement à celles appliquées aux produits scandinaves et japonais similaires. Cette attitude désavantage le Canada. Étant donné les technologies et les matériaux de construction nouveaux et existants utilisés à l'échelle internationale, le Japon sera exhorté à réviser les dispositions de cette loi relatives aux méthodes et aux critères d'essai ainsi qu'aux restrictions connexes et à se conformer aux normes, aux pratiques et aux codes internationaux.

Le Canada entretient des relations officielles et non officielles avec le gouvernement du Japon. La collaboration entre les scientifiques canadiens et japonais (p. ex. l'Atelier Canada-Japon de recherche et développement) et les réunions bilatérales officielles tenues entre les deux pays représentent d'autres occasions de changement.

En 2004, le Canada sera l'hôte des pourparlers Canada-États-Unis-Japon sur les normes et les codes du bâtiment japonais engagés par le Comité d'experts de la construction et le comité technique japonais sur les normes agricoles. Ces rencontres seront l'occasion idéale pour le Canada de mettre en valeur son système de réglementation et son utilisation des produits et des matériaux de construction.

Matériaux de construction à valeur ajoutée

En vertu du code japonais du bâtiment révisé, un nouveau système d'organismes de mise à l'essai et d'approbation a été mis en place. Or, ce système est très contraignant pour les fabricants canadiens. Actuellement, ce système reconnaît seulement les organismes de mise à l'essai et d'approbation du Japon et de l'Asie de l'Est. Dans de nombreux cas, le processus auquel doivent se soumettre les fabricants canadiens n'est pas clair. Une initiative visant à analyser ce système et à tenter de trouver des points de repère a été lancée en 2002 et se poursuivra en 2004.

En 2003, le Japon a mis en œuvre des règlements régissant l'émission de composés organiques volatils (COV) émanant des produits de construction. Désormais, la plupart des produits contenant de l'adhésif doivent être testés pour pouvoir être vendus au Japon. Cette mesure touche plus particulièrement les produits comme les armoires de cuisine, qui comportent des panneaux de particules, et les panneaux de fibres à densité moyenne. À l'heure actuelle, seul le formaldéhyde est visé par ces règlements, mais le Japon envisage de réglementer d'autres COV. Le Canada a heureusement réussi à obtenir certaines concessions, notamment l'exemption du revêtement de sol en bois dur de ces règlements et l'acceptation des données d'essai provenant du pays d'origine. En revanche, il n'a pas réussi à faire accréditer un organisme d'évaluation par le gouvernement japonais, un point sur lequel il n'a pas l'intention de lâcher prise. Il convient de mentionner qu'un certain nombre de fabricants canadiens ont reçu leur certification après qu'il fut déterminé qu'ils étaient conformes aux nouveaux règlements.

Droits de douane appliqués au bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin et aux panneaux dérivés du bois

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'œuvre et ce quel que soit l'usage auquel il est destiné. Par

conséquent, les importations canadiennes d'épinette-pin-sapin, lesquelles s'élèvent à plus de 400 millions de dollars par année, sont assujetties à des droits allant de 4,8 % à 6 % tandis que d'autres essences importées pour les mêmes fins ne sont assujetties à aucun droit. Le droit de 6 % sur le contreplaqué en bois de résineux et sur les panneaux à copeaux orientés limite considérablement les exportations canadiennes et favorise injustement l'industrie japonaise. Les représentants de l'industrie estiment que le droit de 6 % sur le contreplaqué réduit les exportations canadiennes de 100 millions de dollars par année. La réduction des droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin et le contreplaqué en bois de résineux est une priorité pour le Canada qui cherchera à approfondir cette question dans le cadre de négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

Construction de structures en bois à trois et à quatre étages

La demande japonaise pour des immeubles à trois ou à quatre étages à usage mixte est considérable. Bien que la construction d'immeubles à appartements en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés et exige des retraits peu rentables de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent injustement et de façon importante le recours aux constructions en bois à trois étages. La grandeur des immeubles qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et les normes japonaises en matière de murs coupe-feu (qui pourraient autoriser la construction de plus grandes structures) sont injustes et non fondées sur des critères scientifiques. La construction de structures en bois à quatre étages est de plus en plus courante en Amérique du Nord, mais elle se bute au régime de réglementation complexe et obscur du Japon.

Un système fondé sur le rendement, qui s'appliquera aux immeubles résistants au feu, a été mis sur pied sous le régime du code du bâtiment révisé japonais. Le Canada, en collaboration étroite avec l'association japonaise de 2x4, a entrepris des essais supervisés dont les résultats satisfont aux exigences en matière de rendement pour les constructions quasi-résistantes au feu. Le Canada exercera des pressions pour que cette nouvelle technologie soit approuvée officiellement.

Critères de performance du bois d'œuvre utilisé dans les constructions traditionnelles

Le Canada veille à ce que les critères de performance des méthodes de construction traditionnelle à poteaux et à poutres qui sont en cours d'élaboration au Japon ne soient pas uniquement fondés sur l'utilisation du bois d'œuvre sugi produit au Japon (qui est l'une des espèces les plus faibles), mais tiennent aussi compte d'autres essences, la pruche, par exemple, qui permet des constructions plus résistantes. Le Canada est également préoccupé par le fait que le processus de mise en œuvre des nouveaux produits et des nouvelles technologies après leur approbation officielle soit inutilement compliqué. Il considère qu'il devrait être simplifié.

Révision des normes agricoles à l'égard des produits de construction

Dans le cadre du système révisé de normes agricoles japonaises (JAS), certaines normes font désormais l'objet d'un examen quinquennal. Le Canada continue de collaborer avec le ministère japonais de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches au sein de diverses tribunes techniques et fournit des données qui facilitent la révision des normes relatives aux matériaux de construction. En 2003, le Ministère a amorcé la révision des normes sur le bois d'échantillon, un produit important pour le Canada, qui alimente 95 % du marché japonais. Le Canada s'est investi dans tous les aspects du processus et est satisfait des résultats obtenus jusqu'à maintenant.

Néanmoins, il faudra se pencher sur d'autres normes. Or, la collaboration complète de spécialistes techniques canadiens au processus de révision des normes à venir est loin d'être assurée. Le Canada demandera un assouplissement du cycle quinquennal de révision afin de pouvoir modifier provisoirement certaines normes et ainsi permettre l'introduction de nouvelles technologies et le règlement des questions qui subsistent. Le Canada veillera à ce que les parties prenantes canadiennes puissent participer à la révision engagée par le Ministère et deviennent membres de plein droit des comités de révision. Il continuera également à exercer des pressions pour que le Japon accorde un traitement plus juste aux produits canadiens.

Normes agricoles japonaises à l'égard des produits de construction : système d'inspection et d'approbation

L'équivalence entre le système de normes du Canada régissant les produits du bois d'œuvre et les produits composites et le système de normes agricoles japonaises (JAS) a été reconnue, et trois organismes canadiens ont été homologués (Association canadienne du contreplaqué, CMSA et NFPA/COFI).

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, en particulier celui des services. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui pourraient aussi bénéficier d'une réforme de la réglementation. Il compte également continuer de se servir de l'étude réalisée en août 2002 par le Japan Market Resource Network, qui faisait ressortir les perspectives intéressantes que représente le secteur des services aux entreprises et des services professionnels, plus particulièrement dans les domaines de la comptabilité, des services juridiques, de l'éducation et de la formation. Ce marché revêt un intérêt particulier pour l'Association de l'industrie de la langue du Canada (AILIA) nouvellement fondée.

Services environnementaux

En plus des difficultés habituelles auxquelles sont confrontés les fournisseurs de services, les entreprises du secteur de l'environnement doivent surmonter des obstacles propres à leur secteur. Les différences dans les normes et les définitions qui se rapportent aux différents services offerts posent des difficultés particulières. De plus, les formalités administratives de qualification (processus de soumission) des projets gouvernementaux sont très différentes des formalités en vigueur au Canada et posent par conséquent des difficultés supplémentaires aux entreprises canadiennes.

Il est également difficile pour les entreprises canadiennes d'avoir accès aux projets environnementaux financés par l'aide publique au développement à l'étranger. Le Canada continuera de surveiller cette situation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone. Le Canada approuve particulièrement la nouvelle loi commerciale dans le secteur des télécommunications, qui a été modifiée en 2003 et qui entrera en vigueur au printemps 2004, surtout ses dispositions relatives au retrait de l'obligation de faire connaître les tarifs sur certains services. De l'avis du Canada, il s'agit là d'une étape importante vers la concurrence dans le secteur des télécommunications au Japon.

Transport aérien

Dans le contexte de sa longue et fructueuse relation bilatérale en matière de transport aérien avec le Japon, le Canada essaie depuis deux ans d'obtenir une capacité d'accès accrue à certains nouveaux créneaux horaires disponibles à l'aéroport de Narita sur la seconde piste, ainsi que des droits de partage de codes pour les vols au-delà du Japon. Air Canada et All Nippon Airways travaillent de concert pour élaborer leurs plans commerciaux, surtout en ce qui concerne le partage des codes de vol au-delà du Japon que les négociateurs japonais refusent d'accorder. Néanmoins, il est évident que les deux compagnies aériennes profiteraient d'une intensification de leur collaboration commerciale.

Les autorités japonaises ont refusé d'acquiescer à la demande canadienne de nouvelles capacités et de nouveaux créneaux horaires à l'aéroport de Narita malgré les discussions qui ont eu lieu entre les négociateurs des transporteurs aériens des deux pays et le recours à la voie diplomatique. Le Canada craint que ce refus compromette l'expansion des services aériens à Tokyo dans les années à venir. Le Canada continuera d'exhorter le Japon à revoir sa position à ce sujet puisqu'un accord entre les deux pays se traduirait par une amélioration des services aux voyageurs et des avantages commerciaux pour les compagnies aériennes des deux pays.

Services financiers

Ces dernières années, le Japon a accompli des progrès notables dans la déréglementation du secteur des services financiers. L'arrivée de nombreux fournisseurs étrangers de services financiers (bien que ceux-ci ne détiennent qu'une faible part du marché) et les progrès continus réalisés par les banques japonaises, qui ont pris un nouveau tournant vers un modèle d'entreprise davantage viable, sont des indicateurs d'une transformation en profondeur du secteur japonais des services financiers. La concurrence se fait plus féroce sur le marché, les prêts non productifs sont sur une pente descendante et les pratiques de crédit s'améliorent. Ces changements ont de toute évidence donné lieu à une concurrence accrue, à un choix plus vaste pour le consommateur et à une plus grande adaptabilité du système financier.

Néanmoins que le système demeure vulnérable aux chocs économiques et peu de nouveaux prêts sont accordés, les banques étant toujours concentrées sur le redressement de leur bilan. Pour pouvoir bénéficier d'un secteur financier dynamique, viable et efficace, le Japon devra procéder à une réforme continue et ambitieuse de son secteur financier, augmenter les responsabilités des actionnaires et se lancer dans un projet de revitalisation industrielle d'envergure.

Supervision nécessaire au niveau macroéconomique

Avant de procéder à une véritable réforme transparente de la réglementation, il serait préférable de mettre en place un système de réglementation axé sur la supervision financière au niveau macroéconomique. Malgré les progrès réalisés, les superviseurs financiers du Japon continuent d'utiliser une méthodologie de réglementation et de supervision qui se situe au niveau microéconomique, accordant souvent trop d'attention aux activités quotidiennes des institutions financières ou à l'approbation des produits. La mise en œuvre d'une méthodologie de supervision a posteriori, qui favoriserait l'efficacité et la concurrence et qui remplacerait la méthodologie a priori de réglementation et de supervision utilisée actuellement, améliorerait l'efficacité du système financier japonais sans nuire à sa sécurité ni à sa solidité.

Les mêmes règles devraient s'appliquer au secteur public

De façon générale, le Canada continue de s'inquiéter du fait que certains services offerts par la plupart des institutions financières gouvernementales du Japon peuvent être offerts de façon efficace par des institutions du secteur privé. La participation des entreprises publiques dans le secteur financier et la part de marché très importante accaparée par certaines d'entre elles (par exemple le régime d'épargne postale et le régime d'assurance-vie de la poste) faussent considérablement la concurrence et entravent, selon certains, la réalisation des engagements du Japon dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

Les institutions publiques devraient être contraintes de concurrencer les sociétés privées sans placer celles-ci dans une situation désavantageuse. Le Canada appuie donc les efforts déployés par le gouvernement du premier ministre Junichiro Koizumi en vue de rationaliser et de privatiser les institutions financières gouvernementales. Dans la mesure du possible, le gouvernement japonais devrait faire appel aux institutions privées pour favoriser l'accroissement de la réhabilitation financière et de la réhabilitation des entreprises. Les institutions et les sociétés financières privées étrangères peuvent grandement aider le Japon à réussir ses réformes.

Services bancaires et valeurs mobilières

La plupart des grands pays industrialisés ont opté pour un cadre réglementaire qui permet de plus grandes synergies entre les activités financières de conglomerats financiers. Toutefois, le cloisonnement immuable des transactions bancaires et du commerce des valeurs mobilières au Japon préoccupe les institutions financières canadiennes présentes dans ce pays. Cette exigence impose des frais additionnels considérables et ne favorise pas une efficacité optimale pour la clientèle. Dans certains cas, cette exigence pourrait même représenter des risques accrus. Le Canada demande de nouveau que l'Agence des services financiers applique un régime plus souple qui tiendra compte de la nécessité pour les plus petites institutions de contenir les coûts. À long terme, l'Agence des services financiers devrait éliminer les distinctions entre les deux secteurs mentionnés précédemment, ce qui s'inscrirait dans ses efforts actuels visant à définir une « vision » à moyen terme pour le secteur financier.

Assurance-vie

Le régime d'assurance-vie de la poste, le *kampo*, représente environ 40 % de l'actif d'assurance-vie au Japon. Si l'adoption de la législation qui vise l'établissement de la société publique de services postaux constitue un pas concret vers une réforme de l'institution, elle ne change rien au fait que le *kampo* n'est pas soumis au même contrôle réglementaire ni aux mêmes coûts d'exploitation que les régimes privés d'assurance-vie. Le *kampo* n'est pas assujéti à la loi sur les compagnies d'assurance, à la loi sur la vente de produits financiers ni au code commercial. De plus, il n'est pas supervisé par l'Agence des services financiers. Enfin, étant donné que ses produits sont entièrement garantis par le gouvernement, le *kampo* n'est pas tenu de contribuer à la Société de protection des titulaires de police (PPC). Le *kampo* devrait donc, de l'avis du Canada, être soumis aux mêmes règles que les régimes privés d'assurance-vie japonais et étrangers.

Pour s'assurer que le *kampo*, tel qu'il est structuré actuellement, n'empiète pas davantage sur les activités du secteur privé, le gouvernement devrait empêcher la création de nouveaux produits pouvant être offerts par des assureurs privés. Tout projet de nouveau service financier dans le cadre des institutions financières de la poste (*kampo* ou *yucho*) devrait faire l'objet d'un avis au public. Celui-ci devrait avoir la possibilité de formuler des observations et ces dernières devraient être dûment examinées par les autorités avant que le nouveau produit ou service ne soit offert. Dans un même ordre d'idées, toute proposition de rapport ou de législation concernant les services financiers du *yucho* devrait faire l'objet d'un avis au public et celui-ci devrait avoir la possibilité de formuler des observations et d'examiner la proposition avant que le gouvernement prenne une décision.

Pour ce qui touche le financement de la Société de protection des titulaires de police (PPC) mentionnée précédemment, le régime actuel doit expirer au début de 2006. Il serait donc avisé de la part du gouvernement du Japon de se lancer dans un dialogue transparent et ouvert avec les entreprises d'assurance-vie japonaises et étrangères afin d'élaborer et de mettre en œuvre toute loi associée à la réforme de la PPC.

Par souci de transparence pour le consommateur, l'Agence des services financiers analyse des données à un micro-niveau aux fins d'homologation des produits et des tarifs. Cette forme de contrôle entrave la concurrence parce qu'elle prend du temps et qu'elle freine l'innovation. Le

Canada reconnaît les progrès réalisés depuis l'établissement de l'Agence des services financiers, mais demande que des efforts supplémentaires soient déployés afin que le système d'homologation *a priori* des produits soit remplacé par un système de notification accompagné de normes de présentation claires. La supervision devrait mettre l'accent sur les ratios de solvabilité, la suffisance du capital et des pratiques de comptabilité modernes et efficaces.

Il convient également de noter que le calcul de la réserve de base et de la marge de solvabilité utilisé pour les rentes variables n'est pas conforme aux pratiques reconnues à l'échelle internationale. Il pourrait être utile de s'inspirer de la méthode canadienne à ce chapitre pour arriver à une façon de faire qui recevrait l'approbation de la communauté internationale.

Enfin, on remarque des progrès notables dans la déréglementation de la distribution des produits d'assurance. Il serait bon de poursuivre sur cette lancée en étendant la portée des réformes déjà en place à de nouvelles catégories de produit. À titre d'exemple, la règle *kosei-in*, qui limite le nombre de produits pouvant être vendus à l'interne par les assureurs, devrait être éliminée, et les commissions versées par les compagnies d'assurance-vie aux agences qui vendent des polices d'assurance à la compagnie elle-même (ou à ses filiales) devraient être autorisées.

Services juridiques

Le Canada est particulièrement satisfait de l'adoption d'une loi qui a pour effet d'éliminer les restrictions qui rendaient ardue toute association entre les avocats japonais et les avocats étrangers qualifiés pour exercer le droit japonais. Nous suivrons de près l'élaboration des règles et des règlements associés à la mise en œuvre de cette loi.

Dans le contexte de la phase d'accès aux marchés des négociations en cours sur l'AGCS, le Canada a demandé au Japon d'améliorer ses engagements en matière d'accès aux marchés pour les services juridiques. Plus précisément, le Canada demande au Japon d'éliminer ses exigences de présence commerciale et les restrictions en ce qui a trait à la durée des séjours des conseillers juridiques étrangers fournissant des conseils sur les lois de leur pays d'origine ou sur le droit international.

Investissement

Dans son discours stratégique général à la Diète le 31 janvier 2003, le premier ministre japonais Junichiro Koizumi se disait complètement en faveur de l'investissement étranger direct (IED), qu'il qualifiait de stimulant pour l'économie du pays et d'élément essentiel à une croissance durable. Pour reprendre ses propos « L'investissement étranger direct au Japon se traduira par de nouvelles technologies et de nouvelles pratiques de gestion novatrices et donnera lieu à des perspectives d'emploi plus vastes. C'est pourquoi nous prendrons des mesures pour dépeindre le Japon comme une destination attrayante auprès des entreprises étrangères, en espérant que nous atteindrons notre objectif, qui est de doubler le montant cumulatif des investissements d'ici cinq ans ».

C'était la première fois qu'un premier ministre du Japon mentionnait l'IED dans un discours stratégique annuel. Suite à cette déclaration, le gouvernement japonais a pris quelques mesures positives visant à attirer l'investissement étranger direct. Ainsi, en avril 2003, le ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie (METI) a annoncé un projet dont l'objectif consiste à appuyer les initiatives régionales visant à attirer les entreprises étrangères. Pour ce faire, cinq régions seront sélectionnées, chacune bénéficiant de plans propres pour attirer l'IED, et serviront de modèles pour les autres gouvernements locaux. Par la suite, en mai 2003, la Japan External Trade Relations Organization (JETRO) a mis sur pied un guichet unique intitulé « Invest Japan » devant servir de source d'information et d'assistance aux investisseurs potentiels.

Le Japon est le pays d'Asie et d'Océanie ayant reçu la part la plus importante de l'investissement direct canadien à l'étranger en 2002. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de la haute technologie, quoique la croissance de l'investissement direct canadien ne se soit jusqu'ici manifestée que dans les grands centres urbains. Pour illustrer l'ampleur de l'investissement canadien au Japon, mentionnons que l'entreprise Manuvie se classe 16^e au chapitre des employeurs étrangers au Japon.

Cela dit, des obstacles structurels de longue date nuisent encore à l'IED au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-

fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'œuvre, les règlements en matière de faillite et un manque de transparence financière, lesquels bloquent l'établissement et l'acquisition d'entreprises. Il est donc extrêmement difficile pour les investisseurs étrangers de procéder à des transferts de propriété et à des transactions de fusion ou d'acquisition. Au nombre des secteurs qui bénéficieraient d'une ouverture à l'investissement figurent les soins médicaux, l'éducation, le commerce de détail, les services publics, l'agriculture, les services postaux ainsi que les services de distribution, de consultation financière et de gestion de l'actif.

Le Japon est la troisième source d'IED au Canada (derrière les États-Unis et l'Union européenne) avec un capital de l'ordre de 8,6 milliards de dollars. Bien que l'investissement japonais direct au Canada permette à l'industrie canadienne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à la concurrence sur le marché mondial, le Canada n'attire qu'une portion relativement mineure de l'investissement japonais direct à l'étranger.

Le secteur automobile attire la plus grande partie de l'IED, tendance qui s'est maintenue au cours des dernières années, ce qui témoigne de la bonne performance des automobiles japonaises sur le marché nord-américain. Les efforts du Canada visant à attirer l'investissement japonais au pays se sont concentrés dans six secteurs prioritaires en 2003, en l'occurrence l'agroalimentaire, l'industrie automobile, les produits chimiques, les technologies de l'information et des communications, les sciences de la vie ainsi que les métaux et les minéraux.

Même si les installations nouvelles attirent encore la majorité des investissements, les petits investissements, les partenariats stratégiques et les coentreprises sont de plus en plus courants. Ces décisions d'investissement émanent souvent des filiales japonaises établies en Amérique du Nord qui assument la responsabilité qui incombait auparavant à leur siège social du Japon. Des hauts fonctionnaires canadiens visitent fréquemment les bureaux des filiales nord-américaines des entreprises japonaises en plus de leur siège social au Japon afin de convaincre ces entreprises d'intensifier leurs investissements au Canada.

Chine

Aperçu

La République populaire de Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) est le quatrième marché d'exportation en importance du Canada. En 2003, le total des exportations de marchandises canadiennes vers la Chine s'est élevé à 4,7 milliards de dollars, soit une hausse de 13 % par rapport à 2002. Au contraire, en 2003 toujours, la valeur totale des importations de marchandises en provenance de Chine a atteint 18,6 milliards de dollars, ce qui marque une hausse de 16 % par rapport à l'année précédente.

La Chine a accéléré la cadence de sa libéralisation et réaffirmé son engagement de réaliser des réformes économiques et sociales. Elle est désormais l'un des chefs de file de l'économie mondiale et représente un marché de biens et de services de plus en plus important sur la scène mondiale. Seuls les États-Unis, l'Union européenne et le Japon la surclassent au chapitre des importations. Fait notable, la Chine est le pays qui a attiré le plus d'investissement étranger direct en 2002.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de ce pays sur la scène internationale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration de la Chine aux institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

Bien que la Chine offre des débouchés très intéressants, il y existe un nombre appréciable de difficultés et d'usages qui empêchent le Canada d'avoir accès au marché chinois. De plus, la Chine a conservé certains éléments de l'ancienne économie planifiée, particulièrement dans la conduite de certaines activités à caractère économique ou de projets d'envergure qui dépassent un seuil établi.

Dans le cadre des relations de haut niveau que maintiennent les deux pays, le Canada et la Chine ont adopté un processus formel de consultation pour examiner les questions relatives au développement économique, au commerce et à l'investissement. Ce processus est facilité par la tenue de rencontres bilatérales régulières, les

plus connues étant celles du Comité commercial et économique conjoint. Dans le cadre de ces rencontres, le Canada est à même d'exprimer ses préoccupations en matière d'accès aux marchés chinois et de faire valoir ses vues sur la question du développement économique de même que sur l'importance de la transparence et d'un système commercial fondé sur des règles.

La Chine a officiellement accédé à l'Organisation mondiale du commerce le 11 décembre 2001. Les engagements importants qu'a pris la Chine pour abaisser sensiblement les obstacles au commerce et à l'investissement et pour accroître la prévisibilité et la transparence de son régime commercial vont radicalement transformer l'économie du pays et sa gouvernance. Ces transformations créeront par ailleurs de nombreux débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens dans des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif. La Chine devra continuer de surmonter des difficultés énormes pour assurer la mise en œuvre intégrale de l'Accord et pour poursuivre ses réformes économiques. À long terme cependant, la croissance économique et la prospérité du pays n'en seront que plus grandes.

À titre de membre de l'OMC qui détient une part considérable du marché mondial, la Chine joue un rôle important dans les négociations multilatérales du Cycle de Doha. Le Canada continuera de susciter la participation de la Chine à cet égard.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les autorités chinoises ont accepté qu'une banque canadienne offre des services de change locaux à Guangzhou, qu'une autre banque investisse dans un fonds commun de placement et que deux compagnies d'assurance-vie canadiennes entreprennent des démarches pour étendre leurs activités à Beijing.
- Les autorités chinoises ont remplacé le droit de douane variable sur le papier journal par un droit *ad valorem* réduit et plus souple.
- À la suite des plaintes exprimées par le Canada et d'autres pays relativement aux règlements s'appliquant aux entreprises étrangères offrant des services financiers, les autorités chinoises ont officiellement proposé de réduire leurs exigences minimales en capital imposées pour l'expansion des compagnies d'assurance-vie.
- La Chine a consenti à cesser de diviser les contingents tarifaires (CT) entre les importations aux fins de

traitement et de réexportation et les importations aux fins de consommation intérieure.

- L'ACIA et l'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine (AQSIQ) ont signé un protocole d'entente sur la coopération en matière de protection des végétaux.
- L'AQSIQ et l'ACIA ont convenu des modalités qui régiront les travaux d'un groupe de travail sur les micro-organismes et les résidus chimiques.
- L'ACIA et l'AQSIQ ont signé un protocole d'entente pour une collaboration sur les encéphalopathies spongiformes transmissibles.
- De nouveaux règlements ont été mis en œuvre par le gouvernement chinois régissant les produits de la viande et de la mer sans que cela n'occasionne de perturbations dans les échanges commerciaux.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions auprès du gouvernement chinois afin qu'il supprime les mesures liées à l'ESB appliquées aux importations en provenance du Canada.
- Continuer de s'attaquer aux problèmes soulevés par les nouveaux règlements adoptés par la Chine dans les secteurs des services bancaires, de l'assurance et de la gestion de fonds.
- Continuer de se pencher sur les préoccupations exprimées par l'industrie en ce qui concerne les lourdes exigences imposées par les autorités chinoises aux entreprises qui veulent renouveler leur certification ou leur homologation en vertu du nouveau régime.
- Continuer d'insister auprès de la Chine pour qu'elle réduise la taxe sur la valeur ajoutée imposée aux aéronefs de petite et moyenne taille, comme les avions de transport régional à réaction, de manière à ce qu'elle soit équivalente à la taxe sur la valeur ajoutée imposée aux avions à grande capacité.
- Continuer à insister pour que la Chine assouplisse sa position tarifaire sur les graines de canola et aligne ces droits sur ceux appliqués au soja.
- Poursuivre les interventions visant à supprimer les restrictions que la Chine impose à l'importation de produits du cerf et de l'élan.
- Continuer d'étudier les problèmes d'accès aux marchés qui se présentent et chercher à obtenir un meilleur accès aux marchés pour les produits agricoles canadiens.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Négociations relatives à l'accession à l'Organisation mondiale du commerce

Depuis son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Chine déploie des efforts considérables pour remplir ses engagements et effectuer des progrès tangibles sur plusieurs plans. La Chine procède à la réforme de ses systèmes de gestion des activités économiques internationales pour les rendre conformes aux règles de l'OMC. À l'échelle nationale, la Chine jette des bases juridiques solides en vue de la réalisation de ses engagements envers l'OMC. La Chine réduit la gamme des produits contingentés et assujettis à d'autres restrictions concernant la délivrance de permis et réduit les tarifs douaniers dans plus de 5 000 lignes tarifaires, ce qui lui permettra d'atteindre un niveau tarifaire global de 12 % d'ici 2005, conformément à son engagement. Il est évident que les contrôles macroéconomiques et les ajustements par voie administrative cèdent la place aux indicateurs du marché et aux mécanismes de marché, ce qui accélérera l'établissement d'une économie de marché en Chine. La structure de l'économie chinoise, les relations entre le gouvernement et l'industrie ainsi que les structures, les formalités et les cadres juridique et réglementaire du gouvernement subiront également des changements en profondeur qui s'échelonnent sur une longue période.

Le Canada et d'autres parties continueront de voir à ce que la Chine respecte les règles de l'OMC en vertu desquelles elle doit observer les principes de transparence et consulter ses partenaires commerciaux avant de mettre en œuvre des nouvelles politiques et procédures.

Un mécanisme d'examen transitoire (MET) a été mis en place dans le cadre du processus d'accession de la Chine. Cet examen aura lieu chaque année pendant les huit premières années suivant l'accession de la Chine, puis à la dixième année. Cet examen permet aux membres de l'OMC de vérifier si la Chine réalise ses engagements conformément aux règles de l'OMC. Le Canada participe activement à ce processus.

Réalisation des engagements de la Chine à l'égard de l'OMC : faits saillants

Le 1^{er} janvier 2003, la Chine a introduit toute une gamme de réductions tarifaires, notamment sur des exportations

canadiennes clés et des exportations éventuelles. Par exemple, les tarifs ont été réduits pour le whisky (qui est passé de 37,5 % à 28,3 %), les moules à compression pour le plastique (de 3 % à 0 %) et la plupart des crevettes (de 11,3 % à 5 %).

En outre, la Chine s'est engagée à atteindre les objectifs suivants en 2004 :

- poursuivre la réduction des tarifs dans plusieurs autres lignes tarifaires;
- continuer à augmenter les contingents tarifaires pour l'huile de canola et le blé;
- permettre que des entreprises du secteur des services de distribution appartiennent majoritairement à des intérêts étrangers;
- lever d'autres restrictions géographiques dans les secteurs de l'assurance et des services bancaires;
- autoriser des banques étrangères à offrir des services de change locaux aux entreprises chinoises (et non seulement aux entreprises étrangères et aux étrangers).

Pour obtenir plus d'information sur l'accession de la Chine à l'OMC, vous pouvez consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (www.dfait-maeci.gc.ca/tma-nacl/WTO-CC-fr.asp).

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Chine a interdit l'importation en provenance du Canada de bovins vivants, de viande et de produits de la viande, y compris les embryons, le sperme, le suif et l'alimentation animale confectionnée à partir de ruminants. Les importations de cosmétiques canadiens sont également touchées par cette interdiction. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris la Chine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Le cerf, l'élan et les produits qui en sont tirés

Au mois d'août, le Canada a appris que la Chine suspendait la délivrance des permis d'importation du bois de velours canadien par crainte de l'encéphalopathie des cervidés chez le cerf et l'élan. Le Canada participe à des

discussions techniques avec les autorités chinoises dans l'optique de reprendre ce commerce.

Règlement relatif à l'importation d'organismes génétiquement modifiés

Le ministère chinois de l'Agriculture a adopté, en mai 2001, un nouveau règlement sur l'innocuité des produits agricoles contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM). Depuis, le ministère de la Santé et l'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine ont tous les deux adopté des règlements supplémentaires sur les aspects suivants : étiquetage, recherche, production, commercialisation, mouvement, et importation et exportation des produits agricoles contenant des OGM.

La Chine a mis en place des mesures provisoires en mars 2002 afin de ne pas interrompre le commerce en attendant la conclusion des essais et des approbations des OGM approuvés à l'étranger. Ces mesures provisoires, qui devaient être éliminées le 20 décembre 2002, ont été modifiées, puis maintenues en vigueur jusqu'au 20 septembre 2003, une échéance qui a été repoussée une fois de plus au 20 avril 2004. De plus, le ministère de la Santé a depuis laissé savoir qu'il collaborerait avec le ministère de l'Agriculture pour que les deux ministères agissent de concert et évitent les dédoublements. L'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine n'a pas encore confirmé le calendrier de mise en œuvre de ces mesures.

Les expéditions de canola et d'huile de canola se déroulent aux termes des règlements provisoires, sans aucune perturbation apparente.

Les essais en champ de sept variétés de canola transformé ont été réalisés et des tests de salubrité sur le canola ont commencé le 8 octobre 2003. Les résultats devront être évalués à temps pour l'octroi des certificats de sécurité permanents afin de respecter l'échéance des mesures provisoires, fixée au 20 avril 2004.

Règlements techniques et normes

Depuis qu'elle a accédé à l'OMC, la Chine progresse dans la mise en œuvre de ses engagements à l'égard de l'OMC au chapitre des règlements techniques et des normes. En vertu de ces engagements, la Chine doit établir des points de renseignements sur les règlements, améliorer la

transparence en avisant l'OMC des nouveaux règlements mis en place et veiller à ce que les normes, les règlements techniques et les procédures de vérification de la conformité soient les mêmes pour les produits importés et les produits chinois. La Chine a créé un nouveau système de certification obligatoire des produits, appelé la China Compulsory Certification (CCC). Les produits touchés (plus de 130 produits) par les règlements doivent recevoir la marque obligatoire CCC avant d'être exportés en Chine. Cette marque de certification, administrée par la Certification and Accreditation Administration of the PRC (CNCA – Administration de certification et d'accréditation de la République populaire de Chine), s'applique tant aux produits importés qu'aux produits d'origine nationale et remplace les anciennes marques qui étaient mises en œuvre différemment pour les marchandises importées et les marchandises chinoises. Toutefois, certains problèmes sont apparus pendant la transition; en effet, les fournisseurs s'inquiètent des lourdes exigences auxquelles ils doivent se plier pour obtenir une certification en vertu du nouveau système chinois, ce qui suppose dans bien des cas des visites coûteuses d'inspection des installations des producteurs. Le Canada continuera de suivre de près cette question.

Services financiers

La Chine a mis en place des nouveaux règlements dans les domaines des services bancaires, des assurances et de la gestion de fonds. Ces règlements se sont traduits par une amélioration de la transparence et ont contribué à faciliter la concurrence et l'investissement étranger. Toutefois, ces règlements posent quelques problèmes que nous tentons de régler. La réglementation sur les services bancaires prévoit des normes de fonds propres très élevées et inflexibles et d'autres dispositions qui limitent la capacité des banques canadiennes d'élargir leurs réseaux de succursales et de financer des activités de prêt. La réglementation sur la gestion des fonds contient des restrictions injustifiées sur le choix des partenaires. La réglementation sur les assurances n'est toujours pas claire et exige un capital et une réserve élevés. De plus, la délivrance de permis pour de nouvelles activités et de nouveaux produits dans tous les sous-secteurs des services financiers demeure assujettie à des procédures d'approbation complexes comptant souvent plusieurs étapes.

Maisons à ossature en bois de type canadien

Environ 10 % seulement des Chinois qui habitent en milieu urbain sont propriétaires de leur résidence; toutefois, le gouvernement chinois incite maintenant les gens à acheter leur propre résidence. Selon les estimations, de 9 à 18 millions de nouvelles unités d'habitation sont mises en chantier chaque année. Bien qu'elles n'entrent dans les choix envisagés que depuis quelques années, les constructions à ossature en bois du Canada gagnent du terrain en Chine sur le marché naissant des maisons individuelles et des maisons de ville. Le nombre de nouvelles maisons à ossature en bois construites en Chine pourrait passer à 50 000 par année d'ici 2012, comparativement à 500 maisons en 2x4 construites en 2002. Le marché chinois offre donc des débouchés pour les producteurs canadiens de bois à dimensions spécifiées de panneaux à copeaux orientés et de contreplaqué ainsi qu'aux fournisseurs de produits et de services connexes en Chine.

Taxe sur la valeur ajoutée appliquée aux aéronefs

Les aéronefs à forte capacité (plus de 25 tonnes) sont actuellement assujettis à une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de l'ordre de 5 %, un taux de beaucoup inférieur à la TVA de 17 % appliquée aux aéronefs de moindre capacité, comme les avions de transport régional à réaction produits au Canada. Nous soutenons que cette pratique non seulement entrave les efforts des compagnies aériennes chinoises qui cherchent à étendre leurs réseaux régionaux et à se doter de moyens de répondre aux changements dans la demande, mais limite également la capacité de tous les manufacturiers d'aéronefs de petite taille à vendre leurs produits en Chine.

Investissement

En 2002, la Chine a été la principale destination de l'IED, tous pays confondus. L'investissement direct canadien en Chine a sans cesse augmenté ces dernières années, passant de 419 millions de dollars en 1997 à 667 millions de dollars en 2002 (en 2002, l'investissement direct de la Chine au Canada s'élevait à 224 millions de dollars). Le montant moyen des nouveaux investissements augmente continuellement et le gros de ces investissements est destiné non plus à de petites entreprises familiales, mais aux activités sophistiquées de multinationales. La Chine étant une source d'IED de plus en plus importante, le Canada

intensifie donc ses efforts auprès de celle-ci pour attirer l'investissement, se donnant, à cette fin, une image de destination de choix.

Hong Kong

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong jouit d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques, et elle conservera cette autonomie jusqu'en 2047. Hong Kong possède son propre système fiscal et ne verse ni recettes ni taxes au gouvernement central. Le dollar de Hong Kong, qui est arrimé au dollar américain, a toujours cours légal. Hong Kong reste un port franc et un territoire douanier distinct. Cette économie distincte est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, République populaire de Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne dresse pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès aux marchés hong-kongais et aucun problème d'accès bilatéral n'est en suspens. En 2003, les exportations canadiennes à destination de Hong Kong se sont élevées à 1,1 milliard de dollars, et les importations canadiennes en provenance de Hong Kong se chiffraient à 858 millions de dollars. Les échanges de services sont très importants. Le gouvernement de Hong Kong continue d'élaborer ses propres politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue de s'appliquer aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, en plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong est le plus grand port de la Chine et l'entrepôt de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulièrement pour ce qui est des produits exportés par les petites et moyennes entreprises.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions afin que Hong Kong suspende ses mesures de restriction liées à l'ESB à l'encontre des importations en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), Hong Kong a interdit l'importation de bœuf et de produits du bœuf canadiens. Le Canada a parfaitement tenu au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris Hong Kong, des résultats de ses enquêtes et des mesures qu'il a prises pour faire face à cette situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Investissement

En 2002, Hong Kong se situait au 8^e rang des investisseurs au Canada grâce à des flux d'investissements de 5 milliards de dollars. Le Canada a pour sa part investi 2,8 milliards de dollars à Hong Kong, largement concentrés dans le secteur des services financiers. En règle générale, les investisseurs canadiens font face à très peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong, qui offre une excellente infrastructure, des taux d'imposition peu élevés et des possibilités d'investissement direct à grande valeur ajoutée.

République de Corée

Aperçu

La Corée est la troisième destination en importance de nos exportations de marchandises en Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la huitième dans le monde. En 2003, les exportations de marchandises canadiennes vers la République de Corée ont totalisé près de 1,9 milliard de dollars, et les importations canadiennes en provenance de Corée, 5,1 milliards de dollars. Malgré la libéralisation considérable survenue après la crise financière coréenne de 1997, la politique économique de la République de Corée vise à protéger l'industrie nationale et à encourager les exportations,

tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que les formalités d'importation aient été libéralisées au cours des dernières années, d'importants obstacles et des règles intransigeantes subsistent dans certains secteurs.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial Canada-Corée, mis sur pied en avril 1994, tente d'accroître la collaboration dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du Groupe de travail pour un partenariat spécial s'occupe précisément des questions relatives à l'accès aux marchés, alors qu'un autre a été créé dans le but d'accroître la collaboration entre le secteur privé des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications.

En 2002, le Canada a entrepris des discussions approfondies et continues avec les autorités techniques afin de résoudre les questions sanitaires et phytosanitaires en suspens.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Des restrictions liées à l'ESB sur les importations de sperme de bœuf en provenance du Canada ont été supprimées le 2 octobre 2003.
- Des importations d'aliments canadiens pour animaux contenant de la viande de poulet ont été approuvées le 24 octobre 2003
- L'approbation relative à la vente de viande de phoque destinée à la consommation humaine a donné lieu aux premiers envois de produits canadiens.
- La mise en place d'un contingent tarifaire de 160 000 tonnes sur les pois fourragers a été annoncée en 2004, au taux de 2 %.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions visant la levée des mesures coréennes liées à l'ESB à l'encontre des importations en provenance du Canada.

- Continuer de surveiller chaque année les droits effectivement appliqués, lesquels peuvent être ajustés, afin de s'assurer qu'il n'y a pas réduction de l'accès aux marchés pour les produits canadiens.
- Continuer de faire pression sur la Corée pour instaurer la parité tarifaire entre des produits concurrents comme l'huile de canola, l'huile de soja, les pois fourragers et d'autres produits fourragers.
- Faire pression pour que des changements soient apportés aux procédures de passation des marchés publics concernant le soja.
- Presser la Corée de conclure une entente sur des protocoles phytosanitaires touchant les tomates et les pommes de terre de semence.
- Mettre en œuvre les protocoles phytosanitaires visant le marquage des produits de bois d'œuvre résineux approuvés.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), la Corée a interdit l'importation en provenance du Canada de bovins, de viande et de produits de la viande de ruminants, y compris le sperme, les embryons, les ovules, le suif, la gélatine et le collagène. Cette interdiction s'appliquait également aux aliments pour animaux contenant de la farine de viande de volaille, des abats de volaille et de la farine d'os de volaille. En octobre, les autorités coréennes ont accepté de reprendre les importations de sperme bovin canadien. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Corée, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à cette situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Huile de canola

Le Canada continue de viser la parité tarifaire entre l'huile de canola et les produits concurrents comme l'huile de soja, ainsi que l'élimination de la progressivité des droits de douane (de faibles droits aux matières premières et des

droits plus élevés aux produits transformés). La Corée impose des droits de 10 % sur l'huile de canola brute et de 30 % sur l'huile transformée. L'huile de canola est la seule huile alimentaire importée assujettie à ce traitement. En effet, la Corée impose des tarifs de 5,75 % à l'huile de soja, qu'elle soit brute ou transformée.

Viande de phoque

Depuis 1995, les exportateurs canadiens se plaignaient du fait que la Corée maintenait une interdiction *de facto* d'importer de la viande de phoque. En mars 2003, à l'issue de nombreuses interventions du Canada, la Corée a amendé son code alimentaire pour permettre l'importation de viande de phoque destinée à la consommation humaine. En avril 2003, les représentants canadiens et coréens ont convenu d'exigences précises applicables à l'importation de viande de phoque. Depuis, le Canada a exporté l'équivalent d'environ 1,2 million de dollars de viande de phoque en Corée.

Droits de douane sur les pois fourragers

La Corée va appliquer un traitement douanier différent aux pois secs destinés à la consommation humaine et aux pois fourragers, et mettre en place un contingent tarifaire (CT) sur les pois fourragers. Elle va appliquer des droits de douane de 27,9 % sur les pois secs et de 2 % sur les pois fourragers jusqu'à un volume fixé à 160 000 tonnes. Les importations de pois fourragers au-delà de ce contingent seront taxées au taux douanier appliqué aux pois secs. Les taux de droit appliqués à la plupart des produits fourragers concurrents sont les suivants : orge 20 %; blé (destiné à la mouture ou aux aliments pour bétail) 2,6 %; semences de lupin 0 %. Ce nouveau CT permettra l'importation de pois secs jusqu'à un certain volume à un taux réduit et représente une amélioration par rapport aux mesures précédemment en vigueur, mais n'assure pas une parité complète avec les autres types d'aliments pour animaux. On va donc tâcher d'atteindre cette parité dans le cadre des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la Société coréenne de commercialisation de l'agriculture et de la pêche interdit aux importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja alimentaire de première qualité et à prix élevé que produit le Canada. La Corée a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja destinées à la

consommation humaine, pour lequel elle applique un processus d'appel d'offres international ouvert, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou d'établir des contrats de longue durée. La Corée produit moins de 40 % du soja qu'elle consomme et n'arrive pas actuellement à fournir aux transformateurs le produit de haute qualité dont ils ont besoin.

Bois d'œuvre résineux

À l'heure actuelle, la Corée exige que tout le bois d'œuvre résineux canadien qui lui est destiné soit séché au séchoir et subisse un traitement thermique afin que tous les phytosavages soient éliminés. À la suite d'une rencontre en juillet 2003, la Corée a accepté, en principe, que le bois d'œuvre canadien subisse un traitement thermique sans exiger un certificat phytosanitaire de la part de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). Au lieu de cela, l'ACIA et le Service national de la quarantaine phytosanitaire de la Corée envisagent le recours à une estampille apposée sur le bois d'œuvre par un organisme approuvé par l'ACIA, un moyen, selon les deux organismes, davantage économique d'exercer un contrôle sur les risques phytosanitaires afin de les réduire le plus possible. Les deux parties travaillent actuellement à peaufiner le nouveau régime.

Tomates

Les exportations de tomates en provenance de la Colombie-Britannique sont interdites en Corée, ce pays invoquant la présence de la moisissure bleue au Canada. Pourtant, la Colombie-Britannique est exempte de moisissure bleue, dont les tomates ne sont même pas porteuses. Le Canada propose des mesures d'atténuation afin d'éliminer tout risque phytosanitaire en se fondant sur des données biologiques qui ont été transmises à la Corée.

Pommes de terre de semence

La Corée interdit l'importation de pommes de terre de semence en provenance du Canada parce que les autorités craignent qu'elles soient porteuses de diverses maladies. Le Canada a proposé des mesures d'atténuation, et les discussions entre les autorités techniques se poursuivent.

Encéphalopathie des cervidés : produits de l'élan et du cerf

Le 28 décembre 2000, la Corée a suspendu l'importation de cervidés vivants et de leurs produits (produits de l'élan et du cerf) provenant du Canada et des États-Unis en raison d'inquiétudes liées à l'encéphalopathie des cervidés. Le Canada a engagé des discussions techniques avec les autorités coréennes dans l'optique de reprendre les échanges commerciaux.

Miel

Le contingent tarifaire actuel sur le miel est de 420 tonnes. Le droit de douane appliqué au volume importé dans les limites de ce contingent est de 20 %, et le volume importé au-delà de ce seuil est assujéti à un tarif de 243 %. Dans le cadre du processus d'appel d'offres pour les droits d'importation, le prix du miel devient un facteur déterminant; or, il est difficile pour les produits de haute qualité ou les produits plus chers, d'être concurrentiels dans le cadre du contingent tarifaire.

Marchés publics

L'Accord Canada-Corée sur les achats de matériel de télécommunications a été mis en œuvre le 1^{er} septembre 2001. Cet accord garantit aux fournisseurs canadiens un accès non discriminatoire aux marchés publics lancés par la société de télécommunications d'État, Korea Telecom. En 2002, le gouvernement coréen a vendu tous ses intérêts dans Korea Telecom et a demandé au Canada de rayer de l'Accord toute référence à Korea Telecom. Le Canada étudie cette demande.

Taipei chinois (Taïwan)

Aperçu

En 2003, les exportations canadiennes de marchandises à destination du Taipei chinois ont totalisé 1,2 milliard de dollars. Le Taipei chinois était au cinquième rang des marchés d'exportation du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, absorbant 5,5 % de nos exportations totales dans la région. La valeur totale des importations canadiennes de marchandises en provenance du Taipei chinois s'élevait en 2003 à 3,8 milliards de dollars.

L'économie du Taïpei chinois demeure fortement tributaire du commerce. Le Taïpei chinois est un important exportateur de même qu'une importante source d'investissement dans la région, particulièrement en Chine et en Asie du Sud-Est. De plus, cette zone est un importateur de plus en plus important de cette région du monde. Ensemble, ces conditions incitent le Taïpei chinois à s'ouvrir aux échanges et à libéraliser son marché. Toutefois, des pressions protectionnistes continuent de s'y exercer, en particulier dans le secteur agricole et agroalimentaire.

Le Taïpei chinois a officiellement accédé à l'OMC le 1^{er} janvier 2002. Comme ce territoire est un important marché d'exportation pour les fournisseurs canadiens, son adhésion au système commercial international fondé sur des règles a constitué un progrès notable. Le Taïpei chinois a mis en place d'importantes réformes et mesures de libéralisation pour faire en sorte que son régime commercial et économique soit conforme au cadre de l'OMC. Une des conséquences les plus importantes de l'accession du Taïpei chinois à l'OMC est qu'en vertu du principe de non-discrimination entre les pays membres, les États-Unis perdront l'accès préférentiel au marché dont ils jouissaient pour un nombre élevé de produits.

Négociations relatives à l'accession à l'Organisation mondiale du commerce

Le Taïpei chinois a mis en œuvre plusieurs améliorations en matière d'accès aux marchés pour les produits et services qu'il a négociés avec le Canada et les autres membres de l'OMC. Parmi ces conditions figurent l'élimination des droits de douane dans certains secteurs en vertu du principe zéro pour zéro, et des réductions ou des harmonisations des droits de douane sur des produits qui intéressent le marché d'exportation canadien comme les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, le papier et les instruments médicaux. Avant d'accéder à l'OMC, le Taïpei chinois avait déjà signé l'Accord sur les technologies de l'information dans le cadre duquel il consentait à abolir tous les droits de douane sur des produits précis de technologie de l'information. Les fournisseurs canadiens ont donc obtenu un accès plus large et plus sûr pour ces produits, comme pour d'autres produits industriels prioritaires, par exemple les contreplaqués et les produits de l'aérospatiale. L'accès des fournisseurs canadiens au marché de l'automobile demeure favorable, le Taïpei chinois ayant commencé à libéraliser son régime d'importation dans ce secteur.

Le Taïpei chinois a également amélioré l'accès à son marché pour un nombre important de produits agricoles, de produits agroalimentaires, de poissons et de produits de la mer, dont les produits de viande, les céréales et les oléagineux ainsi que les aliments transformés. Pour les fournisseurs d'huile de canola et les fournisseurs de bœuf, l'accession du Taïpei chinois à l'OMC signifie un accès plus ouvert et plus équitable au marché. Avant d'accéder à l'OMC, le Taïpei chinois avait commencé à abolir les interdictions à l'importation, sur les abats entre autres, et sur plusieurs espèces de poisson, dont le maquereau, les sardines et le hareng, et il a maintenant terminé ce travail.

Dans le secteur des services, le Taïpei chinois a pris des engagements qui représentent un grand intérêt pour le Canada, en particulier dans le secteur des services financiers, des services de télécommunications de base et avancés, et les services professionnels.

Le Taïpei chinois a par ailleurs demandé d'adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics et a accepté, dans certains secteurs d'activités présentant un grand intérêt pour le Canada, de faire certaines concessions en matière d'accès aux marchés. Le Taïpei chinois a assuré la communauté internationale que ses procédures d'appel d'offres seront équitables et transparentes et respecteront en tout point l'Accord de l'OMC sur les marchés publics. Malgré cet engagement, le processus d'appel d'offres pour des projets publics continue de donner souvent l'avantage aux fournisseurs locaux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Le Taïpei chinois a supprimé son interdiction, liée à l'ESB, d'importer des embryons de bœuf, de mouton et de chèvre en provenance du Canada.
- Des modifications ont été apportées au code de bâtiment de Taïwan, de sorte que le bois d'œuvre résineux est désormais autorisé pour les constructions à ossature en bois.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions auprès du Taïpei chinois afin qu'il supprime les mesures liées à l'ESB encore en vigueur relativement aux importations en provenance du Canada.

- Surveiller l'exécution par le Taïpei chinois de ses obligations dans le cadre de l'OMC, en ce qui concerne l'incidence de ces dernières sur l'accès à des segments de marché susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes.
- Soutenir la candidature du Taïpei chinois à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics.
- Conclure un accord sur les protocoles phytosanitaires pour les tomates de serre en grappe et les pommes de terre de consommation et de semence.
- Faire pression sur le Taïpei chinois pour qu'il mette en place la parité tarifaire en ce qui a trait aux pois fourragers et au tourteau de soya.
- Encourager le Taïpei chinois à procéder rapidement à des inspections et à délivrer des autorisations relativement aux aliments canadiens pour animaux familiers, de façon à ce que les exportations puissent reprendre.
- Encourager le Taïpei chinois à adopter une norme pour le vin de glace importé.
- Encourager le Taïpei chinois à reconnaître l'équivalence des normes régissant les produits du bois.
- Continuer de faire pression sur le Taïpei chinois pour qu'il reconnaisse l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité en ce qui a trait aux instruments médicaux.
- Continuer de faire pression sur le Taïpei chinois pour que le Canada soit prévenu à l'avance de tout changement prévu à la réglementation qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Taïpei chinois a imposé une interdiction temporaire d'importer de la viande et des produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats, les aliments pour animaux, le suif et les embryons. Le 27 août, les autorités du Taïpei chinois ont levé l'interdiction qui frappait les importations d'embryons de bœuf, de mouton et de chèvre. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Taïpei chinois, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire

face à cette situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Tomates de serre en grappe

Tant l'industrie des légumes de serre canadienne que les importateurs du Taïpei chinois ont manifesté leur intérêt pour le commerce de tomates de serre en grappe. Le Canada cherche à obtenir l'accès au marché pour les tomates en grappe cultivées en serre de la Colombie-Britannique. Le Taïpei chinois persiste à n'importer que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région exempte du mildiou de la pomme de terre de type A-2, maladie présente partout dans le monde et à laquelle les tomates sont vulnérables.

Pommes de terre de consommation et de semence

Le Taïpei chinois interdit actuellement l'importation de pommes de terre de semence en provenance de toutes les provinces canadiennes à l'exception du Nouveau-Brunswick, de l'Île-du-Prince-Édouard et du Québec par crainte du mildiou de la pomme de terre de type A-2 et du nématode doré. Le Taïpei chinois refuse d'accepter les données recueillies grâce au programme de certification de l'Agence canadienne d'inspection des aliments auquel sont soumises les pommes de terre de semence. Ce programme vise à détecter la présence du mildiou de la pomme de terre de type A-2 dans l'ensemble du Canada. Si l'on compare avec les exigences auxquelles doivent souscrire d'autres pays, le traitement auquel est soumis le Canada de la part du Taïpei chinois est injuste.

Pois fourragers

Le Taïpei chinois applique le même taux tarifaire à l'importation des pois fourragers qu'à l'importation des pois destinés à la consommation humaine. Cette mesure occasionne un désavantage concurrentiel pour les pois fourragers canadiens par rapport au tourteau de soya utilisé pour les aliments pour animaux. Lors des négociations en vue de son accession à l'OMC, Le Taïpei chinois a consenti à réduire graduellement son taux tarifaire sur les pois fourragers jusqu'à l'éliminer d'ici 2007. Aucun taux tarifaire n'est appliqué au tourteau de soya à l'heure actuelle.

Vin de glace

L'Association des vignerons du Canada et ses établissements vinicoles membres se sont plaints de la présence de « faux vin de glace » sur le marché du Taïpei chinois, ce qui nuit à la performance du vin de glace canadien portant le sceau Vintners Quality Alliance (VQA) et à l'appréciation et à l'acceptation du produit par les consommateurs. En conséquence, le Canada aimerait que le Taïpei chinois suive son exemple de même que celui des États-Unis et des pays de l'Union européenne qui ont adopté des normes de qualité minimales pour le vin de glace.

Aliments pour animaux familiers

Le Taïpei chinois interdit actuellement l'importation d'aliments pour animaux familiers canadiens fabriqués à base de ruminants. Avant l'annonce du Canada relative à la détection d'un cas d'ESB, les aliments pour animaux familiers représentaient un produit d'exportation important pour le Canada sur le marché du Taïpei chinois. Le Canada a engagé des discussions techniques avec le Taïpei chinois dans l'intention de reprendre les échanges commerciaux.

Bois d'œuvre résineux

Le Taïpei chinois est un marché important pour le bois d'œuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. Si le marché est ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois de l'île ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate, si bien que la croissance se fait attendre sur ce marché. En mai 2003, le Taïpei chinois a apporté des modifications à certaines dispositions de son code du bâtiment en bois, autorisant l'utilisation du bois d'œuvre résineux dans la construction à ossature en bois. L'industrie canadienne des produits du bois travaille avec les pouvoirs publics du Taïpei chinois à la reconnaissance de l'équivalence des normes des deux pays régissant divers produits de bois de construction et à la prestation de formation technique à l'industrie locale.

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a fait savoir à la Commission du commerce extérieur du Taïpei chinois qu'il estimait que les changements devant être apportés aux règlements se rapportant à

l'importation de produits alimentaires devaient faire l'objet de consultations préalables. Par exemple, en 2002, un changement dans l'application des règlements sur l'importation de poissons et des fruits de mer vivants (comme le homard) a été mis en œuvre sans que les bureaux commerciaux étrangers et les importateurs en aient été avisés au préalable. Ce changement a entraîné l'interruption de l'importation en provenance du Canada de homards vivants, qui sont très fragiles. En 2003, le Taïpei chinois a bien avisé le Canada des modifications à ses critères de quarantaine pour l'importation de végétaux et de produits végétaux, mais seulement le jour même de la mise en œuvre de ces modifications, ne laissant du coup aucune possibilité pour le Canada de demander des éclaircissements avant que les mesures ne soient appliquées.

Australie

Aperçu

En 2003, les échanges commerciaux entre le Canada et l'Australie ont totalisé 3,1 milliards de dollars, une hausse de 5,8 % par rapport à l'année précédente. Cette année-là, les importations australiennes en provenance du Canada ont totalisé 1,4 milliard de dollars, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie atteignaient 1,6 milliard de dollars. Les principales exportations canadiennes en Australie demeurent les moteurs et les pièces d'automobile, l'équipement militaire, les composantes de matériel de télécommunications et le porc.

Les flux d'investissement direct canadien ont fait un bond en 2002, passant de 4,5 milliards de dollars en 2001 à 8,5 milliards de dollars en 2002. Cette hausse est principalement due au grand nombre d'entreprises canadiennes ayant acquis des intérêts dans l'industrie minière australienne. À l'heure actuelle, on estime à plus de 30 % la part que détiennent les entreprises canadiennes dans les gisements d'or de l'Australie.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux de la nation la plus favorisée, bien qu'ils comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants ont une incidence sur l'accès aux marchés. En outre, l'accès des produits et des services canadiens est restreint par les normes de produits, les pratiques relatives aux marchés publics (qui varient d'un secteur à l'autre et du Commonwealth aux États), ainsi que par la législation sur les sanctions commerciales (l'Australie est l'un des pays qui recourt le plus aux mesures antidumping et aux droits compensateurs).

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités australiennes pour qu'elles accordent un meilleur accès au marché du porc canadien et pour s'assurer que l'analyse finale du risque à l'importation, dont la publication est prévue en 2004, ne donnera pas lieu à de plus amples restrictions.
- Suivre de près l'application des droits antidumping imposés par l'Australie sur les exportations canadiennes de blindage de broyeur.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Pendant plusieurs années, l'Australie a maintenu certaines exigences dans le but d'empêcher l'importation de produits du porc non transformés, que ce soit en provenance du Canada ou d'ailleurs, en raison de présumées inquiétudes liées à la santé des animaux et au syndrome dysgénésique respiratoire porcin. L'Australie exigeait que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Australie. Ces mesures font augmenter le prix du porc canadien et empêchent les exportateurs canadiens d'avoir accès directement au marché au détail australien. Le Canada juge que ces restrictions sont excessives et poursuit ses interventions pour régler la question.

En mai 1998, les autorités australiennes ont proposé une analyse générale du risque à l'importation du porc et ont demandé l'opinion du public. En janvier 2001, Biosecurity Australia a publié un document de réflexion sur lequel le Canada s'est prononcé, notamment en ce qui concerne la question du syndrome dysgénésique

respiratoire porcin. Le Canada s'est de nouveau prononcé le 13 octobre 2003 sur l'ébauche de l'analyse générale distribuée le 12 août 2003. La version finale de l'analyse devrait paraître au courant de l'année 2004. Le Canada suivra le dossier de près et interviendra autant qu'il sera nécessaire pour que l'Australie améliore ses modalités d'accès aux marchés et pour s'assurer que les résultats de cette analyse ne donneront pas lieu à de plus amples restrictions à l'encontre des produits canadiens.

Blindage de broyeur

Le 2 décembre 2002, le Service des douanes australien a commandé une étude sur le présumé dumping touchant le blindage de broyeurs en fer et en acier exportés en Australie en provenance du Canada. Le 17 septembre 2003, le ministre australien de la Justice et des Douanes a accepté la recommandation du Service des douanes australien en faveur de l'imposition, pour une période de cinq ans, de droits antidumping sur les exportations canadiennes de blindage de broyeur. La marge de dumping est estimée à un taux situé entre 80 % et 90 %. L'industrie canadienne craint que les autorités australiennes n'aient pas étudié tous les faits pertinents avant de prendre leur décision d'imposer des droits antidumping sur les exportations canadiennes. Le gouvernement du Canada appuie l'industrie canadienne dans sa demande de révision de la décision et entend suivre de près la question et toute décision qui s'ensuivra.

Nouvelle-Zélande

Aperçu

En 2003, les exportations de marchandises du Canada vers la Nouvelle-Zélande ont totalisé 414 millions de dollars et les importations, 541 millions de dollars. Cette année-là, les principales exportations étaient l'engrais, le porc congelé et le bois d'œuvre. Pour chacun de ces produits, le Canada a été le principal fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande. Durant la même période, les viandes fraîches, réfrigérées et congelées de bœuf et d'agneau ont constitué les principales importations néo-zélandaises au Canada. En 2002, l'investissement direct canadien en Nouvelle-Zélande a totalisé 1,1 milliard de dollars.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Le Canada continuera d'exercer des pressions afin que le porc canadien profite d'un meilleur accès au marché.
- Le Canada va également intervenir pour que la Nouvelle-Zélande lève rapidement son interdiction d'importer de la truite, et pour s'assurer que cette interdiction ne sera pas prorogée au-delà de la date d'expiration prévue, fixée au 4 novembre 2004.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Depuis le 1^{er} septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose de nouvelles exigences ayant pour effet de suspendre l'importation de produits de porc non transformés en provenance du Canada et d'autres pays en raison d'inquiétudes présumées au sujet de la santé des animaux, notamment le syndrome dysgénésique respiratoire porcin. Cette nouvelle mesure exige que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Nouvelle-Zélande. Ces mesures augmentent le coût du porc canadien et empêchent les exportateurs canadiens d'avoir un accès direct au marché de détail néo-zélandais. Le Canada juge que ces restrictions sont excessives et poursuit ses interventions pour régler la question.

Truite

En décembre 1998, la Nouvelle-Zélande a décrété une interdiction « temporaire » concernant l'importation de truite qui, depuis lors, a été prolongée à plusieurs reprises. En octobre 2001, elle a annoncé le remplacement du décret existant (le Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998) par un nouveau décret, complètement remodelé, qui sera en vigueur jusqu'au 7 novembre 2004. La Nouvelle-Zélande soutient que cette interdiction est nécessaire aux fins de conservation. Le Canada fait valoir pour sa part que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune donnée scientifique justifiant une telle interdiction, que ce soit pour des fins de conservation ou pour toute autre raison, ce qui va à l'encontre des obligations de la Nouvelle-Zélande en matière de commerce international. Le Canada poursuit ses interventions bilatérales et multilatérales pour que la Nouvelle-Zélande lève cette interdiction.

Asie du Sud-Est

L'Asie du Sud-Est est maintenant reconnue comme l'une des économies les plus dynamiques au monde. Il est plus facile d'accéder aux marchés de cette région qu'à ceux de certains pays d'Asie-Pacifique. Ensemble, les pays d'Asie du Sud-Est [les membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et le Timor-Oriental] constituent l'un des principaux partenaires commerciaux du Canada, au quatrième rang de nos partenaires, après l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie de l'Est. Le commerce du Canada avec l'Asie du Sud-Est totalise environ 10 milliards de dollars par an. Cette région est également l'une des principales destinations de l'investissement canadien à l'étranger, avec environ 11 milliards d'investissement en 2002.

Les réformes structurelles et la libéralisation des échanges mises en vigueur dans la plupart des pays de l'Asie du Sud-Est ont permis d'améliorer les perspectives commerciales. Tous les États du sud-est asiatique, à l'exception du Timor-Oriental, sont membres de l'OMC ou en voie d'y accéder. Ces efforts témoignent des progrès accomplis par ces pays pour ouvrir leurs marchés, renforcer leurs structures institutionnelles et se conformer aux normes internationales. Les pays de l'ANASE membres de l'OMC ont activement participé au Cycle de négociations de Doha et conviennent que le progrès durable va de pair avec les bénéfices retirés de l'accès aux marchés des produits agricoles et non agricoles et des règles qui régissent les pratiques de dumping, de subventions et de mesures compensatoires. L'Asie du Sud-Est, à l'instar du Canada, a tout à gagner d'un accès amélioré aux marchés mondiaux des services et de la libéralisation commerciale accrue du commerce des produits. Les exigences aux termes de l'accord de libre-échange de l'ANASE et les accords commerciaux bilatéraux ont également contribué à la déréglementation dans cette région.

SINGAPOUR

Aperçu

Avec un des régimes de commerce et d'investissement les plus ouverts et les plus transparents du monde, Singapour présente peu d'obstacles pour les exportateurs canadiens de biens et de services, sauf en ce qui concerne l'alcool, le

tabac et la gomme à mâcher. Cette politique d'ouverture s'applique aussi à l'immigration. En effet, le gouvernement de Singapour encourage fortement les talents étrangers à s'installer et à travailler dans cette ville-État.

Singapour continue de représenter d'importants débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. En 2003, les exportations canadiennes de produits à destination de Singapour se sont élevées à 438 millions de dollars, une diminution de l'ordre de 24 % comparativement aux chiffres de 2002. De leur côté, les importations de marchandises en provenance de Singapour ont totalisé 1 milliard de dollars, une hausse de 5,5 % pour cette même période. Le commerce des services entre les deux pays a également continué d'augmenter pour se chiffrer à 963 millions de dollars en 2001.

Constituant déjà le premier centre de transports de la région, Singapour investit massivement afin de devenir la plaque tournante de l'Asie du Sud-Est des technologies de l'information et des communications, des services financiers, des sciences de la vie et des industries culturelles. Afin de soutenir la croissance de ces industries du savoir, Singapour a, en 2001, converti son bureau de la propriété intellectuelle (IPOS : Intellectual Property Office of Singapore) en une commission réglementaire qui relève du ministère de la Justice.

En octobre 2001, le Canada et Singapour ont entrepris des négociations en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange. Depuis, les deux pays ont tenu six rondes intensives de négociations portant sur un vaste éventail de sujets, allant du commerce de produits aux télécommunications, en passant par les procédures douanières, la facilitation du commerce, les services, les services financiers, l'investissement, les marchés publics et la concurrence. Une fois mis au point, cet accord commercial facilitera les activités d'exportation et d'investissement des sociétés canadiennes à Singapour dans des secteurs qui demeurent problématiques à l'heure actuelle. Le Canada tente également de mettre en place des mécanismes parallèles de coopération dans les secteurs de l'emploi et de l'environnement avec Singapour.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Trois rondes de négociations ont été terminées en 2003 en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement de Singapour pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB imposées à l'encontre des importations en provenance du Canada.
- Mettre tout en œuvre pour résoudre les questions en suspens dans le cadre des négociations de l'Accord de libre-échange Canada-Singapour afin d'abolir les barrières tarifaires qui subsistent dans le commerce des marchandises et de donner un meilleur accès dans l'ensemble aux services et aux investissements canadiens, particulièrement dans les secteurs comme les services financiers et professionnels.
- Continuer d'encourager les discussions au sujet des questions non réglées, dans le but de conclure un accord sur le transport aérien, après consultation entre les compagnies aériennes des deux pays ou la conclusion du processus de révision de la politique canadienne en matière de transport aérien.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), Singapour a suspendu l'importation de bœuf canadien. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris Singapour, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Investissement

Le gouvernement de Singapour ne ménage pas ses efforts pour attirer l'investissement étranger direct, notamment dans le secteur des technologies de pointe et les secteurs du savoir. À titre d'exemple, il n'y a aucune prescription en matière de participation nationale au capital social pour les entreprises qui s'établissent à Singapour, ni aucune restriction quant aux intérêts et au contrôle étrangers, sauf dans certains secteurs qui exigent un permis spécial ou une approbation du gouvernement, comme les services bancaires, les services financiers, les assurances et les firmes

de courtage. Les entreprises de services publics et de télécommunications doivent également se plier à certaines restrictions au chapitre de l'investissement étranger.

Alors que la valeur totale de l'investissement direct au Canada en provenance de Singapour a chuté légèrement à 116 millions de dollars en 2002, l'investissement direct canadien à Singapour a continué d'augmenter pour atteindre 5,1 milliards de dollars cette même année. Bien que ces investissements aient servi essentiellement à mettre sur pied des bureaux régionaux dans les secteurs des services, par exemple les secteurs des transactions bancaires et des assurances, une partie de ces investissements est attribuable aux entreprises canadiennes des secteurs des technologies de l'information et des communications, de l'aérospatiale, du tourisme, de l'environnement et de la vente au détail.

INDONÉSIE

Aperçu

Forte d'une population de plus de 230 habitants, l'Indonésie offre un marché intérieur important et en pleine croissance, et peut compter sur une main-d'œuvre nombreuse et diversifiée. Ce ne sont pas là ses seuls atouts, comme en témoignent ses ressources naturelles abondantes, son infrastructure relativement moderne dans le secteur des télécommunications et d'autres secteurs et un emplacement stratégique situé dans l'axe de certaines grandes routes commerciales mondiales. Si l'Indonésie n'abandonne pas l'idée de mettre en place un cadre stratégique solide et se montre résolue à procéder aux réformes qui s'imposent, elle se donnera les moyens nécessaires pour tirer parti de ses forces économiques fondamentales et restaurer ainsi la confiance des investisseurs.

En 2003, l'économie indonésienne a connu une croissance estimée à 4 %, avec une consommation privée intérieure et des prix plus élevés des marchandises exportées qui constituent désormais le principal moteur de croissance économique du pays et succèdent à l'investissement étranger à ce chapitre. L'inflation a diminué de près de 60 % en 1998 pour atteindre 5 % en 2003. Les réserves de change ont, quant à elles, augmenté, tandis que la devise indonésienne, le rupiah, a atteint son taux le plus élevé depuis trois ans. Le fardeau de la dette de l'Indonésie, qui a augmenté au point de dépasser le produit intérieur brut à la suite de l'effondrement des marchés financiers en 1997-1998, a depuis diminué et équivaut désormais aux deux tiers du PIB.

Sur les plans des politiques financière et monétaire, l'Indonésie affiche de bons résultats qui ne sont pas passés inaperçus. Tant et si bien que plusieurs agences internationales de cotation ont récemment relevé l'indice souverain de l'Indonésie à la suite de l'augmentation des réserves de change et de la diminution de la dette. À la fin de 2003, le gouvernement a mis fin à sa participation au programme d'aide financière du Fonds monétaire international pour se lancer dans un programme de réforme économique. Ce programme a pour but de préserver la confiance des investisseurs dans l'économie en maintenant la stabilité macroéconomique (par des taux d'inflation bas et des réserves de change suffisamment élevées), en poursuivant la mise en œuvre de la réforme dans le secteur des transactions bancaires et en prenant des mesures pour augmenter les débouchés dans les secteurs de l'investissement, de l'exportation et de l'emploi.

L'Indonésie demeure l'un des plus grands marchés d'exportation du Canada en Asie du Sud-Est et se classait au troisième rang des destinations de l'investissement du Canada en Asie (après le Japon et Singapour) en 2003. Cette même année, les exportations canadiennes à destination de l'Indonésie ont totalisé 450 millions de dollars, et les importations 927 millions. La majorité (65 %) des exportations canadiennes vers l'Indonésie se compose de marchandises. Dans la mesure où l'expansion de la consommation se maintiendra, l'Indonésie présentera des débouchés pour les biens de consommation canadiens.

L'investissement canadien direct en Indonésie, dont la valeur totale dépassait les 3,7 milliards de dollars en 2002, procure un emploi à des dizaines de milliers d'Indonésiens. L'année dernière, l'apport nouveau d'investissement direct canadien de grande envergure a ralenti en raison des incertitudes permanentes qui entourent l'avenir politique et le climat économique du pays. Toutefois, l'apport de nouveaux investissements de petite et de moyenne taille, qui a moins à craindre des incertitudes politiques, a persisté. Cet investissement a délaissé la fabrication pour le marché national au profit de la fabrication pour les marchés d'exportation, en raison du coût moins élevé des coûts de production.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement indonésien pour que soit levées les mesures liées à l'ESB qui frappent les importations en provenance du Canada.

- Poursuivre les échanges avec le gouvernement de l'Indonésie afin qu'il n'augmente pas ses droits de douane sur le soja, le maïs et d'autres produits agricoles tels que le blé.
- Continuer de s'assurer que le régime de fixation des prix de l'Indonésie ne désavantage pas les exportateurs canadiens.
- Faire pression afin que l'Indonésie réforme sa législation sur la faillite des entreprises de manière à ce que toutes les déclarations de faillite visant un établissement financier soient soumises à l'approbation ministérielle.
- Exhorter le gouvernement indonésien à établir des règlements non équivoques dans le secteur des télécommunications sans fil à service fixe, notamment pour ce qui touche les tarifs, l'attribution du spectre et les services aux abonnés itinérants. L'absence de réglementation ralentit la croissance de l'industrie, ce qui empêche les exportateurs canadiens de technologies de l'information et des communications d'avoir pleinement accès au marché.
- Essayer d'obtenir la mise en place d'un processus d'appel d'offres plus transparent pour les marchés publics des produits et des services, particulièrement pour les marchés qui nécessitent un financement externe et pour lesquels des propositions financières devraient figurer dans le document de soumission.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, l'Indonésie a interdit l'importation de bovins vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats, les embryons et le sperme. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Indonésie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Investissement

Les investisseurs canadiens qui souhaitent accéder au marché indonésien se heurtent toujours à de nombreux obstacles. Les investisseurs actuels et potentiels se disent préoccupés entre autres par l'incertitude sur le plan politique, le manque de clarté entourant le processus de décentralisation, la mise en œuvre inégale des réformes

économiques, le manque de fiabilité de l'appareil judiciaire, les questions de sécurité et le traitement des investisseurs actuels. Sur le plan positif, le gouvernement indonésien travaille actuellement à réformer le système judiciaire et à simplifier les procédures laborieuses d'obtention des approbations de licences et de permis requis pour investir en Indonésie.

Si l'on considère que des entreprises canadiennes envisagent d'injecter des fonds dans le secteur de la fabrication et des services intérieurs, et dans le secteur de l'exploitation des ressources naturelles, on est en droit de conclure que l'investissement canadien continuera d'augmenter, pourvu toutefois que l'Indonésie renforce la stabilité et élimine les obstacles à la garantie des investissements. Le gouvernement du Canada suit toujours les progrès dans ce domaine et continue d'intervenir pour le compte de certaines sociétés.

THAÏLANDE

Aperçu

La Thaïlande connaît actuellement une croissance économique très prometteuse. En 2003, son PIB a augmenté d'environ 6 %. Le 31 juillet 2003, le pays a remboursé — avec un an d'avance sur la date prévue — la totalité du prêt accordé par le Fonds monétaire international en vertu d'un accord de crédit conditionnel. De plus, les multinationales étrangères annoncent des investissements directs importants, en particulier dans le secteur de l'automobile, et des projets d'infrastructure d'envergure sont prévus. Bien que la Thaïlande soit toujours aux prises avec certains problèmes liés en bonne partie à la précarité de son secteur financier, les perspectives demeurent favorables, particulièrement si de nouvelles réformes sont introduites.

La Thaïlande représente l'un des marchés d'exportation les plus importants du Canada en Asie du Sud-Est. Entre 1998 et 2003, les exportations canadiennes en Thaïlande ont fait un bond appréciable de 48 % pour se chiffrer à 450 millions de dollars. Au cours de cette même période, les importations canadiennes en provenance de la Thaïlande ont augmenté de 47 %, pour atteindre un sommet record de 1,9 milliard de dollars en 2003. L'investissement canadien en Thaïlande a également continué de croître et était évalué à plus de 1,1 milliard de dollars en 2002.

La Thaïlande met tout en œuvre pour conclure des accords de libre-échange régionaux et bilatéraux avec un certain nombre de pays dont l'Australie, la Chine et l'Inde. Lors des réunions de l'APEC tenues à Bangkok en octobre 2003, la Thaïlande et les États-Unis ont annoncé leur intention de lancer des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange bilatéral en 2004.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- À la fin de 2003, le gouvernement thaïlandais a annoncé des réductions tarifaires sur un grand éventail de produits agricoles et de biens industriels. La réduction du droit de douane sur les pois secs et les pois fourragers de 42 % à 30 % (en vigueur depuis octobre 2003) va particulièrement profiter au Canada.
- La Banque de Thaïlande a pris diverses initiatives afin de resserrer sa régie interne, dont la publication d'un manuel à l'intention des directeurs financiers en mars 2002 et la mise en place d'exigences touchant la divulgation minimale d'information, les vérificateurs internes et externes et la lutte contre le blanchiment d'argent et le terrorisme. Elle a également augmenté la limite restreignant la part de capitaux propres des investisseurs étrangers dans les institutions bancaires (quatre banques commerciales thaïlandaises appartiennent désormais en majorité à des intérêts étrangers).

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités thaïlandaises pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB touchant les importations en provenance du Canada.
- Continuer de faire pression pour obtenir une réduction plus importante des droits de douane visant les pois secs afin qu'ils se situent à 5 %, un taux comparable à ceux imposés aux autres produits fourragers.
- Rechercher une clarification des procédures de délivrance des permis d'importation pour divers produits d'exportation qui intéressent les exportateurs canadiens.
- Dans le cadre du plan mis de l'avant par le gouvernement thaïlandais pour libéraliser les télécommunications de base d'ici 2006, suivre de près les progrès réalisés et encourager le gouvernement thaïlandais à établir la National Telecommunication Commission à titre d'organisme indépendant de réglementation.

■ Suivre de près les lois sur la propriété intellectuelle de même que leur application.

■ Se tenir au fait de l'élaboration de la législation sur les délits informatiques, la protection des renseignements personnels, l'infrastructure nationale d'information et les transferts électroniques de fonds, en attente d'approbation par le Cabinet.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Thaïlande a interdit l'importation de bovins vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les embryons, le suif et les abats. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Thaïlande, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

VIETNAM

Aperçu

La valeur totale des exportations canadiennes au Vietnam a atteint 85 millions de dollars en 2003, soit une augmentation de 20 % par rapport à 2002. Il s'agit de chiffres plutôt conservateurs étant donné la valeur globale des importations vietnamiennes, qui est de 334 millions de dollars. L'endettement du Vietnam connaît également un accroissement lié au développement des infrastructures. Le Fonds monétaire international est cependant d'avis que les indicateurs économiques de base sont satisfaisants. Par ailleurs, le Vietnam dépend d'une aide extérieure importante.

La réforme économique constitue toujours la principale priorité du Vietnam. À cette fin, le Vietnam s'efforce de jouer un rôle accru dans le système commercial international et tente activement d'accéder à l'OMC d'ici 2005. Toutefois, les États membres de l'OMC s'accordent à dire qu'il faudra que le gouvernement vietnamien se montre beaucoup plus déterminé. Les négociations en vue de l'accession du Vietnam à l'OMC devraient s'accélérer en 2004 puisque ce pays a déposé en 2003 ses offres révisées concernant l'accès aux marchés des biens et des services. L'accession du Vietnam à l'OMC donnera plus de poids

aux réformes économiques entreprises dans ce pays et procurerait un cadre plus ouvert, plus stable et plus prévisible pour les commerçants et les investisseurs canadiens. Le Canada appuie la démarche du Vietnam pour accéder à l'OMC, notamment en lui offrant l'aide technique nécessaire. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Vietnam) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation.

Le Vietnam reconnaît qu'il est nécessaire d'attirer l'investissement étranger afin de stimuler les possibilités économiques. Pour ce faire, le Vietnam tente d'entreprendre une réforme de ses systèmes juridique et judiciaire afin de créer un environnement favorable à l'investissement étranger. Malgré les pressions exercées par les pays donateurs, dont le Canada, pour stimuler l'actionnarisation des sociétés d'État (achat d'actions par les employés) et faire disparaître les obstacles à la concurrence contre le secteur privé (en favorisant notamment l'accès aux secteurs financier et foncier), le gouvernement vietnamien progresse lentement dans ce dossier.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Suppression des restrictions liées à l'ESB relativement à l'importation de sperme et d'embryons de bovins en provenance du Canada.
- Le gouvernement vietnamien continue de montrer des signes de son engagement à l'égard de l'accession du pays à l'OMC d'ici 2005.
- Le gouvernement vietnamien continue d'entreprendre des réformes clés, y compris dans le secteur financier et sur le plan du développement du secteur privé. Les entreprises canadiennes profiteront de l'amélioration des conditions commerciales, mais le niveau de développement du Vietnam demeure largement inférieur à la moyenne régionale.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Définir et obtenir pour les produits et services canadiens un traitement amélioré dans le cadre des négociations bilatérales avec le Vietnam. Soutenir les efforts multilatéraux déployés au sein de l'OMC pour aider le Vietnam à élaborer une politique commerciale uniforme, transparente et ouverte.

- Continuer de jouer un rôle actif, par l'intermédiaire de forums et de programmes bilatéraux comme l'APEC (dont la rencontre annuelle aura lieu au Vietnam en 2006) dans la mise en place d'un programme de renforcement des capacités visant à l'aider à élaborer et à mettre en œuvre une politique commerciale et économique.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités vietnamiennes pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB encore en vigueur à l'encontre des importations en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, le Vietnam a imposé une interdiction temporaire d'importer des bovins vivants, de la viande et des produits de la viande en provenance du Canada, y compris le sperme et les embryons. En septembre, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autorités vietnamiennes se sont entendues sur des certificats de santé concernant le sperme et les embryons bovins, et les échanges ont pu reprendre. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Vietnam, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

MALAISIE

Aperçu

Même si la population de la Malaisie est relativement peu nombreuse, ce pays est le principal partenaire commercial du Canada en Asie du Sud-Est. En effet, les exportations canadiennes de biens en 2003 se sont élevées à 475 millions de dollars, une baisse de 3,4 % par rapport à 2002. Cette même année, les importations canadiennes en provenance de la Malaisie ont été évaluées à 2,3 milliards de dollars. Ce commerce des services est toutefois beaucoup plus équilibré. On s'attend à ce que les échanges continuent de croître en 2004, à mesure que se poursuivra la reprise de l'activité économique malaisienne. Les exportations canadiennes de pièces et d'équipement de technologies de l'information et des télécommunications

en Malaisie ne cessent de croître, contrairement aux ventes de papier journal canadien, qui ont diminué de manière drastique depuis avril 2003, lorsque le papier journal exporté du Canada ou en provenance du Canada s'est vu imposer un droit antidumping de 33,55 %.

La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte. Cette situation devrait se maintenir sous l'administration du nouveau premier ministre Abdullah Badawi. Exportation et développement Canada a déterminé cependant que la « politique » joue un rôle important dans l'économie. La transparence à l'égard du processus de décision pour les projets comportant la participation du gouvernement exige que les exportateurs canadiens nomment des représentants locaux solides. Le gouvernement de la Malaisie autorise une participation étrangère de 100 % aux investissements dans la plupart des secteurs. Toutefois, une exception importante est celle du secteur pétrolier et gazier, où les coentreprises avec Petronas sont la norme.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- La campagne à grand déploiement menée par la Malaisie contre le piratage dans les secteurs du logiciel et du cinéma a atteint ses meilleurs résultats depuis son lancement avec la fermeture de certaines usines fabriquant des produits piratés.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités malaisiennes pour qu'elles lèvent leurs restrictions liées à l'ESB relativement aux importations en provenance du Canada.
- Observer l'ensemble des lois régissant les droits de propriété intellectuelle et leur mise en application.
- Poursuivre le processus de libéralisation des échanges de produits et de services dans le cadre de l'OMC, en particulier dans le secteur bancaire, qui présente des débouchés intéressants pour les entreprises canadiennes. Aucun permis bancaire n'a été émis à une banque étrangère depuis plus de 20 ans, et les banques étrangères actuelles sont aux prises avec de nombreuses restrictions qui les empêchent d'étendre leur gamme de services bancaires de détail.

- Continuer de faire pression pour que se poursuive la réforme du gouvernement d'entreprise et du système judiciaire, dont l'absence constitue un obstacle non tarifaire au commerce et à l'investissement canadien.
- Continuer de suivre de près l'application du droit antidumping sur le papier journal canadien et encourager les exportateurs canadiens à s'investir dans le processus.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Malaisie a suspendu temporairement l'importation de bovins vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Malaisie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Services financiers

Le secteur malaisien des services financiers est assez bien développé et emploie des spécialistes compétents dans la plupart des domaines. Même si le système financier est jugé restrictif, des signes encourageants tendent à montrer que le gouvernement adopte peu à peu une politique plus libérale. Le Plan directeur pour le secteur financier adopté par le gouvernement de Malaisie vise avant tout à renforcer le secteur avant de l'ouvrir, à moyen terme, à la concurrence étrangère. Ce plan porte sur une période de 10 ans, jusqu'en 2010. Grâce au Plan directeur des marchés financiers publié par la Commission des valeurs mobilières (autorité malaisienne de réglementation et de développement du secteur des valeurs mobilières et des contrats à terme), le gouvernement dispose d'un cadre détaillé pour le développement des marchés financiers dans les dix années à venir.

Secteur bancaire

En matière de services bancaires commerciaux, 14 banques étrangères sont installées en Malaisie avec environ 140 succursales. Les 51 institutions bancaires nationales ont été regroupées en 10 groupes bancaires seulement, et il est fort probable que de nouvelles fusions aient lieu. Les 10 banques issues du regroupement sont : Maybank, Alliance Bank, Bumiputra-Commerce Bank, Affin Bank, Public Bank, Southern Bank, RHB-Utama Bank, EON Bank, Arab-Malaysian Bank et Hong Leong Bank. Les banques étrangères concentrent environ 25 % de l'actif bancaire total. Les banques d'investissement, qui œuvrent dans un segment dominé par les banques américaines, sont assujetties à des restrictions plus contraignantes que les banques commerciales. La Banque de Nouvelle-Écosse, seule banque canadienne représentée en Malaisie, a une succursale à Kuala Lumpur et propose une vaste gamme de produits bancaires.

Assurance

Le marché de l'assurance en Malaisie est toujours sévèrement réglementé. Toutefois, le plan directeur du secteur financier prévoit son ouverture à la concurrence étrangère, ce qui ne sera le cas que lorsque les acteurs nationaux de l'assurance se seront entièrement regroupés (de 64 à 15 assureurs nationaux d'ici 2010) et qu'ils seront prêts, selon des normes établies par le gouvernement, à se mesurer à la concurrence internationale. Les compagnies d'assurances étrangères, comme les compagnies nationales, bénéficient déjà de certaines mesures de libéralisation, notamment la levée des restrictions sur la sous-traitance et l'emploi d'expatriés, et d'une relation commerciale plus souple avec la Bank Negara, Banque centrale de Malaisie. Les 14 compagnies d'assurances étrangères déjà actives en Malaisie détiennent environ 40 % de la valeur nette et 50 % de l'actif du marché. Elles dominent le marché de l'assurance-vie, qui affiche une forte croissance. L'assureur canadien Manuvie sera représenté sur ce marché grâce à l'acquisition de l'actif mondial de John Hancock.

Services bancaires et financiers islamiques

La Malaisie se veut un centre de services bancaires et financiers islamiques. Elle dispose déjà d'un vaste système doté d'une Commission des services financiers islamiques qui établit des normes et harmonise les pratiques en vigueur, et d'un Conseil syariah centralisé à la Bank Negara. Le secteur des services bancaires islamiques

concentre un peu moins de 10 % de l'actif total du secteur bancaire, mais le gouvernement vise à augmenter ce chiffre à 20 % d'ici 2010.

Contrôles sélectifs des mouvements de capitaux

Les contrôles sélectifs des mouvements de capitaux mis en vigueur le 1^{er} septembre 1998 ont de avis été modifiés à plusieurs occasions. Les seules mesures qui demeurent en vigueur depuis mai 2001 sont celles qui visent à empêcher le commerce international du ringgit, et en particulier les opérations en contrepartie. Parmi ces mesures figurent les restrictions régissant les emprunts en ringgit, les virements entre comptes en ringgit et comptes en devises étrangères, et les montants de devises étrangères que l'on peut introduire dans le pays. Malgré les pourparlers actuellement en cours sur les mérites de cette politique, le ringgit reste lié au dollar américain, dans un rapport de 3,8 pour 1.

PHILIPPINES

Aperçu

L'économie des Philippines affiche une souplesse surprenante en dépit des pressions internes et externes s'exerçant depuis deux ans (les événements du 11 septembre 2001, le SRAS, l'instabilité politique nationale, entre autres choses). Le taux de croissance de son PIB a été plutôt robuste ces dernières années, se situant en moyenne à 4 % par année, dépassant celui de plusieurs pays de l'Asie du Sud-Est. Plusieurs facteurs clés contribuent à la résistance de l'économie et au dynamisme continu de la consommation intérieure, soit le rôle important de l'agriculture dans l'économie et les envois de devises étrangères élevés provenant de Philippines à l'étranger (évalués à plus de 11,2 milliards de dollars chaque année).

Au chapitre du commerce, les Philippines ont enregistré une aggravation du déficit commercial pendant la première moitié de 2003. En effet, les importations ont augmenté de 10 %, alors que les exportations n'ont augmenté que de 2 %. Les préoccupations relatives au commerce, combinées à l'approche des élections en mai 2004, ont engendré des réflexes de plus en plus protectionnistes, comme en témoignent les déclarations du gouvernement, qui affirme sans équivoque qu'il s'en tiendra à ses engagements minimaux en matière de libéralisation du commerce multilatéral. Dans certains cas, les tarifs douaniers ont augmenté jusqu'au taux consolidé

maximal. Le gouvernement a notamment mis au premier plan les importations de produits agricoles en imposant des mesures restrictives sur les importations de viande, de produits laitiers et de légumes. Toutefois, certaines de ces mesures ont dû être annulées par la suite parce qu'elles allaient à l'encontre des obligations internationales du pays. Lors de la Conférence ministérielle de l'OMC à Cancun, les Philippines ont joint le G20 : le pays demeure très ambivalent au regard des questions de Singapour; d'une part, il soutient les principes de traitement spécial et différencié des pays en développement, d'autre part, il est opposé aux programmes nationaux de soutien et de subventions aux exportations.

En 2003, les exportations canadiennes vers les Philippines ont atteint 373 millions de dollars, celles-ci étant principalement composées de produits agroalimentaires, de machinerie, de produits forestiers et de métaux et minéraux. Si les exportations canadiennes ont connu une croissance stable depuis la crise financière asiatique de 1997, les chiffres de 2003 ont révélé une hausse de 20 % par rapport aux chiffres de 2002. Il n'empêche que la part de marché du Canada dans la valeur totale des importations des Philippines a augmenté. Les Philippines enregistrent une balance commerciale positive avec le Canada, les importations canadiennes étant évaluées à 974 millions de dollars en 2003, pour la plupart dans le secteur de l'électronique.

En 2002, l'investissement direct canadien aux Philippines a été évalué à environ 374 millions de dollars. Les investisseurs canadiens les plus importants aux Philippines sont la compagnie d'assurances Sun Life et la Financière Manuvie, qui arrivent respectivement au deuxième et au quatrième rang des compagnies d'assurances au pays.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les Philippines ont annoncé, le 27 février 2003, le report indéfini de la mise en œuvre de la Note de service n° 7, approuvée en 2002, en vertu de laquelle les usines qui désirent exporter du lait, de la viande ou des produits carnés et laitiers aux Philippines devront subir une vérification semestrielle menée par un inspecteur indépendant choisi par le gouvernement philippin. Cette inspection aura pour but de voir si les usines observent les normes HACCP philippines (analyse des risques et maîtrise de contrôles critiques). L'inspection devra être répétée chaque trimestre dans chaque usine.

- Le ministère de l'Agriculture philippin a levé l'interdiction liée à l'ESB relativement aux importations de bœuf désossé canadien.
- Le Canada a contribué au programme dirigé par la Banque mondiale pour appuyer l'initiative stratégique lancée en janvier 2003 visant à revitaliser le secteur minier. Ce soutien, notamment le financement d'une visite éducative des intervenants de la société civile au Canada afin d'en apprendre davantage sur les pratiques exemplaires, a grandement contribué à inculquer une meilleure compréhension de l'industrie minière chez ces intervenants et à élaborer une nouvelle politique nationale sur les minéraux. Ce changement dans le climat d'investissement aura pour effet de faciliter la tâche des investisseurs canadiens dans ce secteur.
- Le Canada a fait valoir la nécessité de l'application régulière de la loi dans le cadre de certains projets d'investissement.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités philippines afin qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB encore en vigueur sur les importations de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada.
- Collaborer avec l'ACIA pour résoudre, conjointement avec le Bureau de l'industrie des produits végétaux des Philippines, certaines questions phytosanitaires qui empêchent l'entrée des pommes de terre de semence canadiennes dans ce pays.
- Continuer de promouvoir les avantages d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de ses responsabilités à l'égard de la société.
- Veiller à la transparence et à l'application régulière de la loi en ce qui concerne le climat d'investissement.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, les Philippines ont interdit l'importation de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada, y compris le bœuf avec os et les abats. En août 2003, les Philippines ont accepté de reprendre le commerce de bœuf désossé, sous réserve d'un accord sur

les modalités d'un certificat de santé. En novembre, les deux parties se sont entendues sur ces modalités. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris les Philippines, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Inspection des importations de viande et de produits laitiers

Le ministère de l'Agriculture tente depuis trois ans d'établir différents régimes d'inspection, dont la Note de service n° 7 de 2002 dont il est question plus haut dans la section Accès aux marchés — résultats obtenus en 2003. Il est impératif d'être à l'affût de tout retour possible de telles exigences afin de réagir le plus rapidement possible à toute restriction commerciale induite.

AUTRES DOSSIERS

Investissement

En dépit des efforts déployés par les autorités pour encourager l'investissement, le processus décisionnel gouvernemental peut être complexe et lent, et le contexte juridique très imprévisible. Le climat ne prête donc pas vraiment à la confiance des investisseurs dans certains secteurs. Par ailleurs, de récentes décisions telles que l'annulation par la Cour suprême du contrat de construction d'un nouveau terminal à l'aéroport de Manille a dissuadé les investisseurs étrangers. L'éventuel investissement canadien dans les infrastructures est ralenti par le processus décisionnel gouvernemental loin d'être prévisible sur les projets de participation de construction-exploitation-transfert et du secteur privé. En particulier, les lois et les règlements sur les construction-exploitation-transfert spontanés sont sujets à des interprétations divergentes. L'investissement étranger dans certains autres secteurs comme les centres d'appels, la fabrication et les services financiers, s'est révélé moins problématique.

Secteur minier

Les Philippines possèdent des ressources minérales considérables. Certaines petites sociétés minières canadiennes se sont lancées dans des projets d'exploration ou de

développement aux Philippines. Cependant, le climat d'investissement, qui apparaît plutôt favorable sur papier, est incertain et imprévisible pour les investisseurs étrangers en raison, notamment, de l'ambivalence du gouvernement national, de sa capacité limitée en matière d'administration dans les régions, d'une gouvernance déficiente, de l'ambiguïté qui règne sur les droits ancestraux des peuples indigènes, de la contestation de longue date de la Loi sur l'exploitation minière devant la Cour suprême et de la vive opposition de la société civile et de certains groupes religieux qui rejettent, au nom de principes idéologiques, le développement du secteur minier. Les investisseurs canadiens vont observer la mise en vigueur de la nouvelle politique du gouvernement philippin visant à dynamiser le secteur de l'exploitation minière.

Les campagnes continues menées par le Canada, qui avaient pour objectif d'inculquer la notion que le développement du secteur minier pouvait se faire de manière responsable et en total respect des principes de développement durable, ont incité le gouvernement philippin, en janvier 2003, à changer sa façon de considérer l'industrie, passant de la « tolérance à l'appui » de l'industrie. La participation du Canada à un programme de soutien offert par la Banque mondiale au gouvernement philippin a confirmé l'évolution de ce nouvel état d'esprit et mené à l'adoption d'un décret sur le programme de politiques nationales pour la revitalisation de l'exploitation minière aux Philippines (approuvé par le Président au début du mois de janvier 2004). Une visite éducative des intervenants de la société civile au Canada leur a permis d'en apprendre davantage sur les pratiques exemplaires dans ce secteur. Ce changement dans le climat d'investissement devrait faciliter la tâche des investisseurs canadiens dans ce secteur.

CAMBODGE

Aperçu

L'économie du Cambodge est plutôt ouverte et de type libéral. Les exportateurs canadiens n'ont donc pas eu à surmonter d'obstacles importants pour accéder au marché de ce pays dans lequel des réformes gouvernementales sont en cours. La croissance économique que connaît le Cambodge s'est poursuivie en 2003 avec un taux de près de 5 %, quoiqu'elle ait été ralentie par le SRAS et une flambée du terrorisme dans la région. La Banque mondiale prévoit une croissance dynamique d'au moins 6 %

pour 2004. Pour réussir au Cambodge, il est essentiel d'avoir l'appui de partenaires sur place, étant donné qu'il existe des obstacles informels au commerce. En 2003, les exportations canadiennes au Cambodge se sont élevées à 1,4 million de dollars, tandis que les importations en provenance du Cambodge ont atteint 84 millions de dollars à la suite de l'Accord sur l'accès au marché signé en janvier 2003.

Les États membres de l'OMC ont approuvé l'accession du Cambodge en septembre 2003, ce qui en fait l'un des deux premiers pays les moins avancés (avec le Népal) à y accéder depuis sa création en 1995. Le Canada a appuyé la démarche du Cambodge pour accéder à l'OMC, en lui offrant l'aide technique nécessaire. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Cambodge) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation. De plus, le gouvernement du Cambodge a mis en place sa stratégie en matière de politiques commerciales favorables aux pauvres. Il est en effet l'un des trois pays qui participent à un projet-pilote qui s'inscrit dans un cadre intégré. Cette démarche est commune à six grandes organisations internationales : le Fonds monétaire international, la Commission du commerce international des États-Unis, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, le Programme des Nations Unies pour le développement, la Banque mondiale et l'OMC.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- La demande d'accession du Cambodge à l'OMC a été acceptée.
- À la suite de l'initiative canadienne concernant les pays les moins avancés, le Canada et le Cambodge ont ratifié le protocole d'entente sur l'accès aux marchés, en vertu duquel aucun droit ni contingent n'est appliqué à la quasi-totalité des exportations cambodgiennes au Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans les projets financés par des institutions financières internationales.

- Continuer de faire pression pour que progresse la réforme de l'administration des entreprises et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et à l'investissement canadien.

BRUNEI DARUSSALAM

Aperçu

Fort d'une économie stable et ouverte sur le marché, le Brunei Darussalam se classe au 2e rang des pays de l'Asie du Sud-Est au chapitre du revenu par habitant. Sa stabilité macroéconomique est tributaire des recettes importantes que l'État tire de ses exportations de pétrole et de gaz, de ses réserves internationales et de l'arrimage de sa devise (le dollar de Brunei est rattaché au dollar de Singapour). L'économie intérieure est dominée par le secteur public et les dépenses gouvernementales dans les projets de développement. La stagnation économique, qui perdure depuis 1997, est attribuable aux reculs du gouvernement dans le secteur financier à la suite de la crise de l'Amedeo Development Cooperation ainsi qu'aux bas prix dans le secteur de l'énergie. La capacité limitée du gouvernement à mettre en œuvre de nouveaux programmes de dépenses de même que la lenteur avec laquelle les réformes visant à améliorer la concurrence et à attirer l'investissement étranger sont mises en œuvre minent la confiance des gens d'affaires et la consommation intérieure.

Il existe quelques obstacles importants au commerce, comme les exigences religieuses halal imposées à certains produits alimentaires et la prohibition de l'alcool, sans compter la nécessité de faire appel à des partenaires locaux pour les marchés publics touchant les projets d'envergure. Le commerce direct entre le Canada et le Brunei Darussalam a totalisé 6,9 millions de dollars en 2003, une baisse par rapport aux 8 millions de dollars enregistrés en 2002. Cependant les exportations canadiennes ont connu une croissance de 1,8 million de dollars pour se situer à 2,7 millions de dollars au cours de la même période.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Le gouvernement brunéien a reconnu l'expertise canadienne en matière de politique commerciale et a demandé au Canada d'assurer la formation de ses négociateurs sur le commerce des services et sur les obstacles techniques au commerce.

- Le gouvernement brunéen a montré des signes de son engagement continu dans le Cycle de négociations de Doha de l'OMC.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les efforts visant à changer la mentalité « Achetez des produits de Grande-Bretagne et étudiez en Grande-Bretagne », en tirant parti des récentes réalisations dans les domaines de l'éducation supérieure, de l'environnement et de la défense.

Inde

Aperçu

L'économie indienne a connu de profondes transformations depuis 1991, année qui marque la mise en œuvre dans ce pays d'un programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et de l'investissement. Le processus de réforme économique se poursuit, quoique de façon moins prononcée. Par exemple, les dernières restrictions quantitatives ont été abolies en avril 2001, et le secteur des assurances a été ouvert à l'investissement privé et étranger. Aussi, de nouveaux secteurs tels que le vêtement, le cuir, le jouet et la chaussure ont été autorisés à produire à grande échelle. La poursuite de la libéralisation du compte de capital, de l'investissement étranger direct et des règles concernant l'investissement institutionnel étranger va bon train. De plus, des projets de loi ayant pour but de réformer notamment la réglementation de la faillite, de la concurrence, de la retraite et du travail sont actuellement envisagés.

En 2003, la valeur totale des échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde a presque atteint 2 milliards de dollars, l'Inde ayant enregistré un excédent commercial de 690 millions de dollars. Les produits des pâtes et papiers, les pois et les légumineuses à grain, l'aérospatiale et les télécommunications constituent les principales exportations canadiennes à destination de l'Inde.

L'investissement direct canadien en Inde, quoique modeste, a tout de même augmenté pour passer de 84 millions de dollars en 1991 à 144 millions de dollars en 2002.

Pour différentes raisons techniques, l'investissement indien au Canada n'est déclaré qu'en partie. L'ouverture de plusieurs centres de conception de logiciels au Canada par d'importantes entreprises de technologie de l'information indiennes, en plus d'avoir attiré d'autres investissements indiens, présente le Canada comme une destination de choix pour les investisseurs étrangers. Les liens bilatéraux grandissants entre l'Inde et le Canada en ce qui concerne les échanges et l'investissement ont été facilités par un certain nombre d'associations de gens d'affaires, notamment par la Confédération des industries indiennes, la Fédération indienne des chambres de commerce et d'industrie, le Conseil de commerce Canada-Inde et la Chambre de commerce Indo-Canada.

L'Inde constitue un important marché potentiel pour presque tous les types de biens, de services et de technologies. La classe moyenne indienne est en expansion et compte déjà environ 300 millions de personnes intéressées à acquérir des nouveaux produits provenant de partout dans le monde, ce qui représente de nombreux débouchés commerciaux et possibilités d'investissement, particulièrement dans les domaines où le Canada est traditionnellement fort, comme les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'agroalimentaire, le génie et le matériel électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz naturel, l'exploitation minière, les technologies de l'environnement, les services bancaires, les assurances et l'éducation.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Après des interventions de nombreux pays exportateurs touchés par cette mesure, y compris des interventions aux hauts niveaux par le Canada, l'Inde a supprimé le droit supplémentaire spécial de 4 % imposé sur tous les produits importés en Inde.
- L'Inde a assoupli ses restrictions sur l'IED dans le secteur bancaire, portant le plafond de 49 % à 74 %.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Faire pression sur l'Inde afin qu'elle respecte ses engagements aux termes de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information, particulièrement en ce qui a trait au matériel de télécommunications.

- Surveiller l'utilisation de plus en plus fréquente par l'Inde des recours commerciaux contre des importations canadiennes, par exemple les mesures antidumping contre le papier journal, la vitamine C, l'acier spécialisé, le pentaérythritol (un produit chimique) et la mesure de sauvegarde contre l'huile alimentaire; réagir en conséquence.
- Continuer de tenter de faire approuver le certificat d'exportation canadien pour le porc.
- Veiller à ce que les restrictions relatives à l'importation en Inde de sperme de bovins et de bétail canadiens soient réduites.
- Viser une réduction tarifaire pour ce qui est de l'huile de canola et faire valoir l'opposition du Canada à l'imposition de droits de sauvegarde sur l'huile de canola.
- Chercher à obtenir une réduction des tarifs imposés aux spiritueux.
- Chercher la suppression de l'obligation de pratiquer une fumigation au bromure de méthyle sur les légumineuses à grain exportés en Inde.
- Continuer d'assister l'Inde dans la réforme de ses politiques et de ses règlements sur les télécommunications.
- Faire pression sur l'Inde pour qu'elle augmente le plafond restreignant l'investissement étranger dans les secteurs des assurances.
- Obtenir des éclaircissements sur l'ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux récemment annoncée par l'Inde et tâcher de la faire modifier afin de réduire toute éventuelle incidence négative sur les exportations canadiennes de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agricoles et produits manufacturés

En 2003, les exportations agroalimentaires canadiennes à destination de l'Inde se sont élevées à 105 millions de dollars. Ces exportations consistaient surtout en légumineuses à grain (pois, pois chiches et lentilles). Les exportateurs canadiens tentent d'obtenir un meilleur accès au marché indien pour certains produits agricoles, mais s'inquiètent des exigences à l'importation et des niveaux tarifaires imposés par l'Inde. L'ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux récemment annoncée par ce pays

a imposé des exigences supplémentaires en matière d'importation qui pourraient restreindre davantage les exportations canadiennes.

L'Inde tient à jour une liste négative d'importations qui comprend des articles interdits, réglementés ou soumis à un monopole. Les articles interdits comprennent les animaux et les oiseaux sauvages, le suif ainsi que le gras et l'huile d'origine animale, l'ivoire, le bœuf et les produits du bœuf et la présure. Les articles réglementés comprennent les armes à feu, certains médicaments et les graines de pavot. Il est nécessaire de posséder un permis pour importer certains produits agricoles comme les graines de semence et les produits de l'élevage. Les biens soumis à un monopole sont acheminés à une société commerciale d'État spécialisée dans un produit. Par exemple, la Food Corporation of India est l'organisme responsable de l'importation de la plupart des céréales. Le Canada continuera d'encourager le gouvernement indien à rendre son régime d'importation pleinement conforme aux disciplines de l'OMC.

Porc

L'Inde ne reconnaît pas le certificat d'exportation du Canada pour le porc parce qu'il ne fait pas mention de certaines maladies dont le gouvernement exige la déclaration. Le Canada considère que les exigences de l'Inde sont exagérées et va continuer de réclamer des changements afin de pouvoir entamer des échanges commerciaux avec l'Inde.

Sperme de bovins

En 1997, l'Inde a interdit l'importation de sperme de bovins en provenance du Canada. À la suite de représentations effectuées par des représentants du gouvernement canadien, l'Inde a annoncé en 2001 qu'elle allait lever cette interdiction. Toutefois, les importations n'ont pas repris étant donné que le gouvernement indien n'a délivré aucun permis d'importation à ce jour. Le Canada continuera d'exhorter les Indiens à trouver une solution définitive à ce problème.

Huile de canola

Le Canada demande un meilleur accès au marché pour l'huile de canola afin de rendre ce produit plus concurrentiel par rapport aux autres huiles comestibles. Le Canada vise également à empêcher le recours à l'imposition

préventive de droits de sauvegarde sur l'huile de canola dans le cadre de l'enquête permanente menée par l'Inde sur toutes les huiles végétales alimentaires.

Spiritueux

L'Inde consomme près de 75 millions de caisses de spiritueux, mais seulement 1 % de cette quantité est importé. En effet, les producteurs nationaux sont puissants et ont réussi à exercer des pressions sur le gouvernement afin qu'il restreigne les importations au minimum. On s'attend à ce que le taux de douane de base de l'Inde chute de 210 % à 150 % d'ici cinq ans, conformément à ses obligations envers l'OMC. Ce taux restera de beaucoup supérieur à celui d'autres pays en développement comme la Chine. Après l'élimination des limites quantitatives, le gouvernement indien a imposé un « droit de douane spécial additionnel » aux importations de spiritueux qui varie de 20 % à 150 %, selon le prix au débarquement. Comme les États imposent également leurs propres droits, le taux réel de droits sur les importations de spiritueux se situe entre 400 % et 700 %. Le Canada tente de faire diminuer ces tarifs.

Légumineuses à grain

En vertu de l'ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux que l'Inde a récemment annoncée, la fumigation des légumineuses à grain au bromure de méthyle à 28 degrés Celsius est obligatoire avant d'autoriser leur entrée sur le sol indien. Le bromure de méthyle est une substance qui appauvrit la couche d'ozone et dont l'utilisation doit progressivement et prochainement être supprimée. Par ailleurs, les conditions climatiques au Canada ne permettent pas d'exercer une fumigation à une telle température durant l'hiver. Le Canada intervient auprès des autorités pour qu'elles suppriment cette condition.

AUTRES DOSSIERS

Investissement

L'investissement étranger direct (IED) est maintenant autorisé dans tous les secteurs, à l'exception des secteurs suivants : armes et munitions, énergie atomique, chemins de fer, charbon et lignite, extraction de minerai, de magnésium, de chrome, de soufre, de gypse, d'or, de diamant, de cuivre et de zinc. Les règles relatives aux plafonds et aux

processus d'approbation de l'IED ont progressivement été assouplies. Ainsi, dans la grande majorité des secteurs, la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital est maintenant approuvée automatiquement. Toutefois, un nombre décroissant de secteurs comme les assurances (26 %), la défense (26 %), les services bancaires (74 %) et les télécommunications (49 %) ont conservé des plafonds en ce qui a trait à l'IED et, dans certains cas, l'approbation du Conseil de la promotion de l'investissement étranger, qui relève du ministère des Finances, est nécessaire. Le Canada effectue actuellement des démarches afin de faire augmenter ces plafonds.

Pakistan

Aperçu

Le gouvernement du président Pervez Moucharraf, dont la priorité est la réforme financière et fiscale, a lancé un programme tous azimuts de stabilisation macroéconomique, en plus de procéder à des réformes dans les secteurs de l'économie et de la gouvernance. Les effets positifs de ces initiatives se font déjà sentir, comme en témoignent la réduction de la dette intérieure et extérieure, la diminution du déficit financier, le taux d'inflation bas, l'augmentation de l'excédent courant et les réserves de devises étrangères de plus de 17 milliards de dollars. L'économie du Pakistan a connu sa plus forte croissance en six ans. En 2003, le PIB a affiché un taux de croissance de 5,1 %, dépassant son taux cible de 4,5 %, et doublant presque le taux de 2,8 % enregistré en 2002.

Malgré le programme de réforme complet et l'amélioration de la situation budgétaire, rien ne semble freiner la pauvreté, qui est passée de 17 % à 30 % depuis 1993, le nombre de pauvres ayant augmenté de 12 millions. On remarque des écarts marqués dans la répartition des revenus entre le Punjab et les trois autres provinces ainsi qu'entre les militaires et la population civile. La majeure partie du budget national est consacrée au service de la dette, à l'armée et à l'administration, alors que la santé et l'éducation reçoivent très peu d'attention. Ces facteurs, auxquels vient s'ajouter un climat politique instable, incitent à remettre en question la durabilité des réformes économiques entreprises au Pakistan.

Malgré un climat d'affaires difficile, le commerce bilatéral s'est élevé à 575 millions de dollars en 2003, soit 300 millions de dollars d'exportations canadiennes et 275 millions de dollars d'importations. Il s'agit d'une amélioration considérable par rapport aux chiffres de 2002, où le Pakistan avait enregistré un excédent commercial de 3 contre 1 avec le Canada. La hausse des exportations canadiennes est largement attribuable à la flambée des exportations de graines de canola qui a suivi l'établissement du traitement tarifaire paritaire du canola et des autres graines de colza. Le montant des exportations canadiennes est probablement beaucoup plus élevé lorsqu'on tient compte des transbordements effectués aux États-Unis et dans des ports régionaux, comme Dubaï et Singapour. De plus, les services, en particulier d'ingénierie, sont exclus de ces chiffres. Les textiles et les vêtements représentent les principaux articles en provenance du Pakistan; les légumineuses et les lentilles sont la principale exportation canadienne.

Conscients des avantages de l'ALENA, les entrepreneurs pakistanais commencent à s'intéresser au Canada, à la fois comme une destination d'affaires et d'investissement. En plus des bureaux locaux d'approvisionnement au Canada, on compte parmi les initiatives des propositions d'investissement concernant des usines de textiles, des pièces d'automobile et des transactions bancaires.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les exportations de graines de canola canadiennes se sont envolées dès que le Canada a réussi à obtenir du Pakistan la mise en place d'un traitement tarifaire paritaire du canola par rapport aux autres graines de colza.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer de faire pression sur le gouvernement du Pakistan pour qu'il lève l'interdiction qui frappe l'importation de bétail en provenance du Canada.
- Faire pression, au nom de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, sur le ministère de l'Agroalimentaire, de l'Agriculture et du Bétail du Pakistan afin qu'il accepte les nouveaux certificats proposés pour l'exportation d'embryons de bœuf du Canada.
- Suivre de près le processus d'élaboration des lignes directrices sur la biosécurité pour les OGM lancé par le gouvernement du Pakistan. Le Canada entend se tenir

au fait de l'évolution de ce processus afin de s'assurer que les lignes directrices ne portent pas atteinte à l'importation de produits agricoles en provenance du Canada.

- Suivre la situation en ce qui concerne l'intention du gouvernement du Pakistan de ratifier la Convention de Cape Town. Cet accord établit un cadre juridique international pour la mise au point de principes modernes de financement reposant sur l'actif et de crédit bail, dans le but de protéger l'équipement de grande valeur, comme les avions et les moteurs d'avion. La ratification de cet accord par le Pakistan ouvrirait les portes du marché de l'aérospatiale à l'industrie canadienne.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Graine de canola

En 2003, on a enregistré une flambée des exportations de graines de canola vers le Pakistan, après deux années de ventes nulles qui ont précédé la résolution de questions techniques sur le tarif douanier des graines de canola. Avant 2001, une taxe sur les produits et services de 15 % était imposée aux importations de graines de canola aux fins d'extraction, contrairement aux autres graines de colza, auxquelles un code tarifaire différent était appliqué. Le Canada a donc demandé à ce que la situation soit corrigée afin qu'il y ait équivalence tarifaire entre les graines de canola et les autres graines de colza. Après avoir exposé son point de vue au Conseil central du revenu du Pakistan, le Canada a obtenu, en octobre 2001, que le canola reçoive le même traitement que les autres graines de colza et le même code en vertu du Système harmonisé. Les difficultés techniques n'ont pu être résolues qu'en novembre 2003, année où les ventes de graines de canola ont dépassé 140 millions de dollars.

AUTRES DOSSIERS

Propriété intellectuelle

La mise en œuvre de lignes directrices régissant la propriété intellectuelle continue de poser problème au Pakistan. Le gouvernement du Pakistan a rédigé l'ordonnance pour la mise en place d'une Organisation pakistanaise des droits de propriété intellectuelle, qui sera

chargée de régler les questions portant sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. L'ordonnance en est aux dernières étapes d'approbation par le Cabinet. Une fois cette formalité accomplie, elle sera présentée à l'assemblée législative avant de prendre force de loi.

Investissement

Le gouvernement du Pakistan, dans le but de stimuler l'économie nationale et d'attirer l'investissement, a décidé d'instaurer une loi interdisant le gel des comptes bancaires et des actifs. Cette décision a été prise pour éviter une répétition des événements de 1998. En effet, après les essais nucléaires de 1998, le gouvernement du Pakistan avait gelé les comptes bancaires en devises étrangères par un décret d'urgence afin d'éviter un éventuel effondrement de l'économie. On a commencé à rédiger cette loi. Le Canada entend suivre la situation de près.

Le Parlement pakistanais a également promulgué une disposition qui permettra aux contribuables non résidents d'obtenir des décisions anticipées sur l'interprétation des lois fiscales. En vertu de ce règlement, les autorités fiscales auront obligation de fournir une réponse contraignante à toute demande de non-résidents au sujet du traitement d'activités ou de transactions envisagées au Pakistan et des conséquences de celles-ci. Le Canada entend suivre de près l'application de cette disposition.

Le Moyen-Orient

ISRAËL

Aperçu

Israël est un pays moderne, diversifié et raffiné comptant plus de 6 millions d'habitants. Avec un PIB par habitant qui équivaut à ceux des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Israël figure parmi les nations les plus concurrentielles du XXI^e siècle. On y trouve l'une des mains-d'œuvre les plus compétentes et instruites au monde (dont la majorité de la population parle l'anglais), sans compter que le pays compte plus de médecins, de scientifiques et d'ingénieurs par habitant que tout autre pays. Israël est passé graduellement d'une industrie traditionnelle et lourde à faible coefficient de technologie à une économie axée sur les services et la production de produits de valeur ajoutée à l'intention de l'industrie de pointe. Le secteur de la haute technologie et les exportations de produits technologiques sont de loin les deux axes responsables de la croissance économique du pays avec une contribution supérieure à plus de la moitié du PIB, une situation qui devrait perdurer.

Depuis quelques années, le marché et une ouverture sur l'économie mondiale tendant à devenir les principes économiques prisés, comme en témoignent les décisions d'entreprendre des réformes économiques profondes, d'adopter des mesures visant à attirer l'investissement étranger et de négocier des accords de libre-échange avec plusieurs pays, dont le Canada. L'ouverture de l'économie, par ailleurs fortement tributaire du secteur de la haute technologie, celui-ci comptant pour la moitié des exportations, rend le pays particulièrement vulnérable aux fluctuations économiques mondiales. Israël connaît à l'heure actuelle un ralentissement économique, conséquence de la situation politique instable ainsi que du recul de l'activité économique à l'échelle mondiale et du marasme du secteur de la haute technologie. La plupart des secteurs d'activité sont encore loin des sommets atteints en 2000 et, dans le meilleur des cas, il faut s'attendre tout au plus à une timide reprise en 2004. La détérioration de la situation sur le plan de la sécurité a

7 Ouverture d'autres marchés importants



surtout eu une incidence négative sur les secteurs traditionnels, comme le tourisme, la construction et l'agriculture. Or, même dans ces conditions très difficiles, la nouvelle économie israélienne a tenu bon.

Malgré la situation actuelle, la relation commerciale entre le Canada et Israël est demeurée solide, comme en fait foi le commerce bilatéral qui a avoisiné les 855 millions de dollars en 2003. En effet, le commerce avec Israël a augmenté de plus de 50 % depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI) en 1997, lequel a aboli à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels des deux pays. Les machines, l'équipement électrique, les pièces d'aéronef, le bois, le papier et l'équipement de télécommunications représentent la majorité de nos exportations vers Israël, tout comme les exportations de services qui sont estimées à 100 millions de dollars en 2003. Les entreprises canadiennes ont en outre réussi à former des partenariats dans les secteurs des technologies de l'information, de la biotechnologie et de la construction.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Depuis l'élargissement de l'ALECI, les exportations canadiennes de blé, de bleuets congelés, de flocons de pommes de terre, de farine et de maïs, de même que les exportations de légumes congelés et de plusieurs variétés de pois secs et de haricots, entrent en Israël en franchise de droits.
- Outre cette mesure, un meilleur accès au marché a été accordé aux importations d'autres produits agroalimentaires, y compris les pois chiches, les graines à canaris, les aliments pour animaux familiers et les frites. Ces mesures permettront à plusieurs produits d'exportation de reprendre les parts de marché perdues au profit des États-Unis et de l'Union européenne.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- L'objectif du Canada consiste à s'assurer que l'ALECI élargi, prévoyant désormais une gamme plus vaste de produits agricoles, offre aux exportations canadiennes les meilleures conditions d'accès au marché israélien.
- Conformément à l'ALECI, le Canada et Israël poursuivront leurs pourparlers en vue de libéraliser davantage le commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires.
- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement d'Israël pour qu'il supprime les mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) imposées à l'encontre des importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Israël a interdit l'importation de bovins, de viande, de produits de la viande, d'aliments pour animaux, de farines et d'autres produits issus de bovins qui proviennent de pays où ont été diagnostiqués des cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), dont le Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris Israël, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face

à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

CISJORDANIE ET BANDE DE GAZA

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale, signé en 1999, jette les bases d'une relation commerciale fondée sur le libre-échange. En plus d'abolir les droits de douane, l'Accord cadre vise à améliorer l'accès aux marchés et à assouplir les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché. L'accord ne prévoit aucune disposition relative aux services. La législation palestinienne stipule qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du processus de paix au Moyen-Orient peut influencer sur le mouvement des produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza.

ÉGYPTE

Aperçu

L'Égypte, l'un des plus grands et des plus influents pays du monde arabe, jouit d'une situation géostratégique unique et joue un rôle clé dans la région. L'Égypte représente un marché de 70 millions d'habitants et constitue une plaque tournante pour les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique par l'intermédiaire du Marché commun de l'Afrique australe et orientale (COMESA). Il y existe d'excellentes occasions de coopération entre le Canada et l'Égypte sur un large éventail de produits et de services dans des secteurs tels que l'agriculture, l'éducation, l'environnement, les technologies de pointe, les télécommunications, le pétrole et le gaz, les transports et les infrastructures.

Les réformes économiques engagées par l'Égypte au cours de la dernière décennie ont ouvert l'économie et stimulé les échanges commerciaux. Les récentes réformes législatives démontrent que le pays est désormais résolu à instaurer une économie ouverte. En 2002-2003, de nouvelles lois ont été approuvées dans les secteurs suivants : les services bancaires, les prêts hypothécaires, le travail, le blanchiment d'argent, les droits de propriété intellectuelle

et les télécommunications. Des avant-projets de loi sont actuellement à l'étude dans les domaines de l'impôt sur le revenu (des entreprises et des particuliers), de la concurrence, des petites et moyennes entreprises (PME), des marchés financiers, des douanes et des révisions de la taxe de vente. On remarque également quelques progrès dans le programme de privatisation entrepris par l'Égypte.

L'Égypte est le 44^e marché d'exportation du Canada dans le monde et le 5^e au Moyen-Orient, un rang que lui attribue également Agriculture et Agroalimentaire Canada dans le classement des marchés en émergence à l'échelle mondiale. Entre 1995 et 2003, les exportations ont connu une véritable flambée comparativement au 135 millions de dollars enregistré en 1995. Entre 2001 et 2003, les événements internationaux (comme les attentats du 11 septembre, la guerre en Iraq et la tension continuelle dans la région du Moyen-Orient) ainsi que l'économie égyptienne actuellement stagnante ont porté atteinte au commerce bilatéral. Néanmoins, en 2003, les exportations canadiennes à destination de l'Égypte ont atteint un sommet record de 231 millions de dollars, une hausse de 25 % par rapport à 2002 et un volume qui dépasse très largement celui de 135 millions de dollars atteint en 1995 (année où Statistique Canada a commencé à consigner ces chiffres). Les trois dernières années ont été florissantes pour les ventes canadiennes de blé, de lentilles et d'aéronefs, l'investissement dans le secteur des hydrocarbures et les nombreux projets réalisés dans le secteur de l'éducation (niveaux primaire et secondaire, institutions techniques, protocole d'entente signé en octobre 2003 en vue de la création d'une université canadienne). Les secteurs d'exportation qui ont affiché la plus forte croissance en 2003 sont les céréales (surtout le blé), les produits du papier et certains combustibles fossiles (charbon).

L'Égypte est le 65^e marché d'importation du Canada dans le monde. Les importations canadiennes en provenance d'Égypte ont atteint 116 millions de dollars en 2003, une hausse de 100 % par rapport à 2002. Les secteurs qui ont le plus contribué à cette hausse sont le pétrole brut et les engrais. Le Canada importe d'Égypte des combustibles minéraux, des huiles, des engrais, des vêtements tricotés, des matériaux de revêtement de sol, du coton et du fil. L'investissement canadien en Égypte, principalement dans le secteur du pétrole et du gaz, a été évalué à 42 millions de dollars en 2002.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- L'Égypte a autorisé l'importation de canola.
- Le Bureau canadien de l'éducation internationale (BCEI) a obtenu un permis d'exploitation pour une école canadienne primaire et secondaire.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Obtenir l'accès au marché d'exportation du bœuf halal.
- Obtenir un permis d'exploitation pour l'ouverture d'une école technique canadienne (Collège universitaire de Cap-Breton).
- Obtenir un permis d'exploitation pour l'ouverture d'une université canadienne (Association des universités et collèges du Canada).
- Obtenir un permis d'exploitation pour l'ouverture d'un institut du pétrole (NAIT – Institut de technologie du nord de l'Alberta).
- Obtenir l'autorisation de transformer l'huile de canola en Égypte.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Bœuf halal

Le 3 décembre 2003, un accord a été conclu à l'issue de réunions avec le ministre égyptien de l'Agriculture et de la Mise en valeur des terres aux termes duquel le gouvernement égyptien accepte le certificat d'abattage halal actuellement en vigueur pour tous les produits du veau et du bœuf, pourvu qu'il soit authentifié par l'ambassade d'Égypte à Ottawa ou le consulat égyptien de Montréal. Les fonctionnaires du ministère égyptien de l'Agriculture et de la Mise en valeur des terres doivent certifier les abattoirs halal un par un avant que ne soit autorisée l'exportation d'abats comestibles (foie, rognons, etc.).

Services d'enseignement

École technique canadienne

Au cours de la première moitié de l'année 2004, le ministère égyptien de l'Éducation supérieure devrait autoriser la mise en place d'une école technique canadienne. Le futur Collège canadien de technologie de pointe sera la

branche égyptienne du Collège universitaire du Cap-Breton, situé en Nouvelle-Écosse au Canada. Le programme de ce collège permettra de suivre une formation accréditée d'un an pouvant mener, au bout de trois années d'études, à un diplôme d'enseignement coopératif, lequel comporte trois stages de quatre mois. Les diplômés du collège pourront également poursuivre leurs études pour obtenir un baccalauréat en technologie accrédité par le Collège universitaire du Cap-Breton, soit au Collège canadien de technologie de pointe en Égypte, soit en suivant pendant un an les cours du Collège universitaire du Cap-Breton au Canada.

Université canadienne Al Ahram

Le projet d'ouvrir une université canadienne Al Ahram, première université canadienne au Moyen-Orient, est le fruit d'efforts conjoints de l'Al Ahram Establishment (le quotidien arabe à plus fort tirage du Moyen-Orient) et de l'Association des universités et collèges du Canada. Cette université ouvrira ses portes dans 5 ans et devrait comprendre 12 facultés, chacune jumelée à une université canadienne. Un vaste terrain de plus de 40 hectares a déjà été acquis dans les environs du Caire pour accueillir le campus principal. Le coût total du projet devrait dépasser les 180 millions de dollars. L'université compte démarrer la construction des trois premières facultés en septembre 2004 : journalisme avec l'Université du Québec à Montréal; sciences informatiques avec l'École polytechnique de Montréal; et sciences commerciales avec l'Université McMaster. Al Ahram a fourni les documents nécessaires à la création de l'université le 26 janvier 2004.

Institut de formation sur les pipelines

L'Institut de technologie du nord de l'Alberta (NAIT) et le ministère égyptien du Pétrole ont signé un accord en 2002 visant à ouvrir un institut de formation sur les pipelines pour renforcer les compétences locales, introduire des programmes de formation modernes et transférer des nouvelles technologies à l'industrie pétrolière égyptienne. En 2004, l'Institut de technologie du nord de l'Alberta espère obtenir un permis des autorités locales afin d'acquiescer le statut légal nécessaire à l'exploitation d'un tel institut.

Huile de canola

En 2003, le Canada a franchi une étape importante lorsque l'Égypte a autorisé l'importation d'huile de canola. L'ambassade du Canada travaillait sur ce projet depuis 10 ans en collaboration avec InterCap inc., qui

représente Boge & Boge Ltée. Le 7 décembre 2003, InterCap a signé un protocole d'entente (PE) avec le ministère égyptien de l'Agriculture et de la Mise en valeur des terres. Dans ce PE, l'Égypte annonce son intention d'autoriser le Canada à établir en Égypte une usine de traitement du canola clés en main qui peut également transformer les graines de tournesol et de soja. La valeur de ce projet sera d'environ 20 millions de dollars. Le PE prévoit également le perfectionnement des pratiques agricoles touchant le canola et un soutien à sa commercialisation. Pour le Canada, les avantages attendus sont la vente d'équipement manufacturé, la prestation d'une formation technique et de services administratifs canadiens, ainsi que des débouchés élargis pour les graines de canola et l'huile de canola brute et raffinée.

IRAQ

Aperçu

En adoptant la résolution 1483 le 22 mai 2003, le Conseil de sécurité des Nations Unies a levé la plupart des sanctions contre l'Iraq, à l'exception de l'embargo sur les armes. L'achat de pétrole iraquien est encore assujéti à certaines conditions définies aux articles 20 et 21 de cette résolution. Suivant cette résolution, le Canada, a levé les obstacles au commerce et aux transactions financières avec l'Iraq le 4 juin 2003.

Bien que les sanctions de l'ONU ne soient plus en vigueur, le Canada exige des exportateurs qu'ils obtiennent un permis d'exportation pour la vente de tout produit figurant dans la Liste des marchandises d'exportation contrôlée. Ces exportations font l'objet de contrôles rigoureux en fonction de leur destination finale. Les sociétés qui souhaitent exporter de tels biens doivent communiquer avec la Direction des contrôles à l'exportation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus d'information, composez le (613) 996-2387.

Avant la guerre du Golfe de 1990-1991, l'Iraq était l'un des marchés les plus importants du Canada au Moyen-Orient. Bien que l'Iraq possède tout le potentiel nécessaire pour redevenir un marché intéressant pour les entreprises canadiennes, des problèmes considérables restent encore à surmonter à moyen et à long terme. Lorsque la situation sera stabilisée au chapitre de la sécurité et que les problèmes de gestion interne seront réglés, les entreprises canadiennes devraient pouvoir

participer pleinement et sans entraves à la relance économique à long terme de l'Iraq. Pour l'instant, la voie la plus bénéfique pour pénétrer le marché iraquien consiste, pour les entreprises canadiennes, à passer des contrats pour réaliser des projets financés par les États-Unis.

Une nouvelle politique d'investissement étranger direct a été annoncée pour l'Iraq en septembre 2003 en vertu de laquelle les entreprises pourront appartenir en totalité à des intérêts étrangers dans tous les secteurs, à l'exception des ressources naturelles. Cette politique contient très peu de restrictions à part cette dernière sur les ressources naturelles. Les bénéfices, les dividendes, les redevances et les intérêts pourront être rapatriés en totalité. Il est impossible d'acheter des biens-fonds en Égypte, mais il est en revanche possible de les louer pour une période pouvant aller jusqu'à 40 ans. Les secteurs qui nécessiteront les plus importants investissements en 2004 seront vraisemblablement l'énergie électrique, la production, le raffinage et la distribution de pétrole, et l'épuration de l'eau. Le marché des industries des agrégats de ciment et autres matériaux de construction devrait également être florissant. Le changement vers une économie davantage axée sur le marché ainsi que l'établissement d'une nouvelle devise, d'un système légal transparent et d'un climat d'affaires favorable ouvriront les portes de ce marché aux exportateurs canadiens.

IRAN

Aperçu

Dans le cadre de son troisième plan de développement économique (2000 à 2004), le gouvernement iranien a annoncé la mise en œuvre d'une politique de libéralisation du commerce, laquelle prévoit la transition d'un système non tarifaire vers un système d'importation tarifaire accompagnée de privatisations dans tous les secteurs de l'économie du pays, principalement contrôlée par l'État. Même si elle progresse plus lentement que prévu, la privatisation se poursuit, particulièrement dans les secteurs en plein essor comme les technologies de l'information et des communications (TIC). La poursuite du processus de privatisation, prévue dans le quatrième plan de développement économique (2005–2009), ainsi que la mise en place de politiques visant à attirer l'investissement étranger direct devraient mettre l'accent sur les secteurs prioritaires, tels que l'agroalimentaire, l'exploitation

minière, les TIC et les technologies environnementales.

Bien que la Constitution iranienne interdise toujours la propriété complète des actifs par des intérêts étrangers, des modifications importantes ont récemment été apportées aux politiques afin de moderniser l'économie et de se préparer à d'éventuelles négociations d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Parmi ces modifications, mentionnons l'adoption d'une loi sur la protection et la promotion des investissements étrangers qui porte notamment sur les investissements suivant des modèles comme le rachat et la formule construction-exploitation-transfert (CET), qui ne figuraient pas dans l'ancienne loi régissant l'investissement étranger. Le taux d'imposition des sociétés, qui variait d'un extrême à l'autre, est désormais fixe à 25 %, et les entreprises peuvent maintenant faire examiner leurs états financiers par des vérificateurs indépendants et non plus seulement par des vérificateurs du gouvernement (le processus de mise en œuvre demeure toutefois archaïque). Les gens d'affaires étrangers en voyage en Iran peuvent maintenant recevoir un visa de 72 heures à leur arrivée à l'aéroport. Le système de taux de change multiples a été aboli, ne laissant qu'un seul taux courant à la fois stable et proche de celui du marché noir.

L'économie iranienne est fortement tributaire des recettes tirées du commerce du pétrole, dont les exportations génèrent environ 80 % des revenus en devises fortes du pays. Il n'empêche qu'une étude plus approfondie des parts de chaque secteur dans le PIB révèle que l'économie iranienne est relativement diversifiée et dominée par le secteur des services.

En 2003, les exportations canadiennes vers l'Iran se sont chiffrées à 232 millions de dollars, une hausse de 38 % par rapport à 2002. Les exportations iraniennes vers le Canada ont totalisé 63 millions de dollars, une hausse de 15 % par rapport à l'année précédente. L'Iran arrive au 46^e rang des marchés d'exportation des produits canadiens et représente sa 75^e source d'importation.

Depuis quelques années, l'Iran se classe parmi les plus grands importateurs de blé du monde, sa consommation annuelle atteignant entre 11 et 12 millions de tonnes. Certaines années, notamment durant les trois années de sécheresse de 1998 à 2001, jusqu'à 5 ou 6 millions de tonnes de blé étaient importées à 2001. Au cours de cette période, l'Iran était le principal acheteur de blé canadien, avec des importations records de 3,5 millions de tonnes pour la seule campagne agricole de 1999–2000. Cette

situation a toutefois changé du tout au tout en 2002, l'Iran ayant produit une quantité jamais atteinte de blé de près de 10 millions de tonnes, une hausse de 80 %, à laquelle est venue s'ajouter en 2003 une augmentation additionnelle de 10 % à 15 %. Cette situation, combinée à une sécheresse de deux ans dans les Prairies canadiennes, s'est traduite par un effondrement des exportations de blé canadien vers l'Iran, qui n'ont totalisé que 142 000 tonnes en 2002.

Accès aux marchés – résultats pour 2003

- Le droit appliqué par l'Iran sur l'huile de canola brute a été réduit de 60 % en 2001 à 5 % en 2003 afin d'instaurer la parité avec les huiles importées comme l'huile de soja et l'huile de tournesol.
- Les importateurs iraniens ne sont plus tenus de posséder un permis d'importation pour la plupart des produits depuis que la liste des articles interdits a été réduite au minimum et ne comporte que quelques produits comme le porc, les récepteurs de signaux de satellite et l'alcool.
- Pour la première fois, Exportation et développement Canada (EDC) a réussi à obtenir du gouvernement iranien une garantie de l'État l'autorisant à financer des projets à moyen terme.
- La Banque centrale d'Iran n'est plus la seule institution financière au pays en mesure d'offrir des services de lettre de crédit aux importateurs. Désormais, de grandes banques iraniennes peuvent fournir ce service et exiger dépôt initial de seulement 10 % à 20 % du montant total de la lettre de crédit.
- L'importation de produits alimentaires transformés en Iran était interdite depuis un certain nombre d'années, une situation qui a changé en 2003 après que des modifications aux règlements aient été apportées en vertu desquelles les produits transformés peuvent désormais être importés, à l'exception du porc et de l'alcool.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Réviser le protocole en vigueur sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) entre le Canada et l'Iran, lequel définit certaines conditions pour l'importation du bétail.

- Poursuivre les démarches visant l'établissement d'un protocole général entre le ministère iranien de la Santé et l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Celui-ci porterait sur tous les produits alimentaires canadiens ainsi que sur leur fabrication.
- Poursuivre les négociations en vue de convenir d'un certificat, satisfaisant pour les deux parties, pour l'exportation de bétail sur pied et de bœuf en Iran.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bétail

Le ministère de l'Agriculture du Jihad iranien a accepté de lever l'interdiction, vieille de 12 ans, qui touchait l'importation de bovins vivants. De plus, le Ministère iranien et l'organisation vétérinaire iranienne ont accepté, en novembre 2003, d'autoriser l'importation de bétail canadien. Les discussions sur les dispositions définitives sont en cours.

Aliments transformés

Certains produits alimentaires transformés sont assujettis à des tarifs élevés. Le Canada va axer ses efforts sur la réduction de ces restrictions ainsi que sur l'élimination des obstacles non tarifaires, notamment la suppression des conditions suivantes :

- exigence selon laquelle l'exportateur doit avoir un agent ou un distributeur local;
- procédures auxquelles sont soumises au point d'entrée les cargaisons d'aliments transformés car les analyses d'échantillons prélevés par les laboratoires de contrôles alimentaires et médicaux peuvent s'étendre sur trois semaines. Pour surmonter cet obstacle, un agent ou un distributeur local peut payer le déplacement de deux inspecteurs hygiénistes qui visitent l'usine de fabrication du produit alimentaire transformé dans le pays d'origine et délivrent un permis permanent d'importation de ce produit.

Contenu local

Dans ses efforts pour réduire le taux record de chômage, l'Iran a imposé une exigence relative au contenu local à pratiquement tous les produits importés. Outre la création d'emplois, cette mesure vise à stimuler le transfert de technologie.

Organismes génétiquement modifiés

Les autorités iraniennes n'ont adopté aucune loi sur la production ou l'importation de produits dérivés d'organismes génétiquement modifiés (OGM). Elles incitent les pays nord-américains et européens à leur faire part de leur expérience dans ce domaine. Pourtant, l'Iran n'autorise pas les importations de produits d'organismes vivants modifiés comme les graines de semence de canola génétiquement modifiées. Les autorités responsables des questions touchant les OGM et les organismes vivants modifiés en Iran sont le ministère de l'Agriculture du Jihad, le ministère de la Santé et l'Organisation environnementale iranienne.

Automobiles

Le gouvernement iranien a lancé dans un éventail de mesures visant à réduire la pollution dans les grandes villes comme Isfahan, Mashhad, Shiraz, Tabriz et Téhéran, où la pollution atteint un niveau alarmant (en grande partie en raison des émissions de gaz des véhicules de plus en plus vieux). Ces mesures, qui visent également à diminuer les importations de pétrole en modérant la consommation de carburant, prennent différentes formes par exemple la levée de l'interdiction imposée actuellement aux importations de véhicules motorisés neufs. Même si le Bureau des douanes iranien a désigné quatre points d'entrée pour ces véhicules importés, cette politique n'est toutefois pas encore en vigueur puisque les autorités douanières n'ont pas encore reçu la directive, ni du ministère du Commerce, ni du gouvernement, leur demandant d'appliquer ces procédures. En outre, dans l'optique de protéger la position occupée par les fabricants de véhicules nationaux comme le géant « Iran Khodro » et l'entreprise SAIPA sur le marché, le gouvernement a décidé d'imposer des tarifs extrêmement élevés à toutes les importations.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Malgré de récentes améliorations, faire du commerce en Iran est une entreprise semée d'embûches. Étant donné que 80 % de l'économie est sous la férule de l'État, le client est souvent le gouvernement ou un organisme gouvernemental iranien dont les politiques d'approvisionnement ont tendance à être alourdies par un excès de bureaucratie qui ralentit considérablement le processus de négociation. En outre, émission des visas nécessaires pour

les gens d'affaires canadiens est un processus qui prend plusieurs semaines lorsque aucune complication ne survient, ce qui a pour effet de ralentir le rythme d'avancement des affaires. Enfin, l'impôt élevé que doivent payer les travailleurs en poste en Iran pour le compte d'une entreprise étrangère constitue une mesure dissuasive faisant en sorte qu'il y a peu de personnel qualifié envoyé en Iran.

Services bancaires et financiers

Les banques étrangères peuvent établir des succursales qui leur appartiennent à 100 % et qui offrent une gamme complète de services, mais uniquement dans certaines zones clairement désignées à cet effet. Toutefois, en raison du marché très fermé dans ces zones franches, la participation étrangère n'a pas atteint les niveaux escomptés. À cet égard, les autorités iraniennes étudient des propositions visant à délivrer des permis aux banques étrangères qui leur donneront la possibilité de mener leurs activités dans tout le pays.

AUTRES DOSSIERS

Pour les entreprises canadiennes du secteur du pétrole et du gaz, la fermeture de la succursale de Calgary de l'entreprise Kala Naft (l'organisme d'achat de la Société pétrolière nationale iranienne) en octobre 2003, signifie que les efforts de marketing et de vente devront se faire directement auprès de l'utilisateur final en Iran.

Péninsule arabique

Six des sept pays du Golfe (Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Oman et Qatar) sont membres du Conseil de coopération du Golfe (CCG), dont le mandat est de consolider les relations et de favoriser l'intégration économique entre ces pays. Le CCG a mis en place une union douanière au début de 2003 et établi un régime douanier harmonisé de 7 %. Le CCG a récemment approuvé l'établissement d'un centre d'information douanière à Riyad, en Arabie Saoudite, chargé de faire la liaison entre les agences douanières de tous les États du CCG. Il envisage également de former une union monétaire d'ici 2010. En décembre 2003, le CCG a adopté une loi unifiée pour la prévention du dumping qui doit obligatoirement entrer en vigueur au début de 2004. Il a ratifié la charte fondatrice de

l'Organisme de métrologie, situé à Riyad, dans l'optique d'uniformiser les normes et les mesures à l'échelle du groupe, et d'assurer la sécurité et la qualité des produits qui entrent sur les marchés du CCG.

Le CCG a confirmé son engagement à signer des accords de libre-échange avec d'autres blocs économiques. Les discussions en ce sens vont bon train avec l'Union européenne, les États-Unis et l'Australie. Dans le cas de l'Union européenne, les discussions ont très bien avancé. Les exportations de marchandises canadiennes vers cette région ont augmenté en 2003 pour totaliser 988 millions de dollars, une hausse de 388 millions par rapport au 600 millions de dollars atteints en 2002.

ARABIE SAOUDITE

L'Arabie saoudite est le deuxième marché d'exportation du Canada dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Les échanges bilatéraux ont totalisé 1,3 milliard de dollars en 2003. L'Arabie saoudite a dernièrement réitéré son désir d'accéder à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) d'ici la fin de 2004. Outre des améliorations à l'égard de l'accès aux marchés, le Canada essaiera d'obtenir, dans le cadre des négociations du groupe de travail, que l'Arabie saoudite mette en œuvre la totalité de ses obligations dès son entrée dans l'OMC. L'Arabie saoudite a demandé de reprendre les négociations sur une éventuelle convention de double imposition (CDI) et souhaiterait entamer des négociations en vue d'un accord de protection sur l'investissement étranger.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En septembre 2003, à l'issue de négociations, le Canada a obtenu l'adoption d'un certificat d'exportation du veau vers l'Arabie saoudite, ce qui lui permettra de maintenir son volume élevé d'exportation de veau vers ce pays.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement d'Arabie saoudite afin qu'il supprime les mesures liées à l'ESB en vigueur à l'encontre des importations en provenance du Canada, en particulier pour les bovins vivants, le sperme de bovin et le bœuf, mais non le veau.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada le 20 mai 2003 de la détection d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Arabie saoudite n'a pas annoncé immédiatement de restrictions à l'égard des importations de bétail, de bœuf ou de produits du bœuf en provenance du Canada. Même si de nombreux marchés ont immédiatement interdit le bœuf canadien, le Canada a réussi à maintenir son volume considérable d'exportations de viande de bœuf (veau) en Arabie saoudite. En septembre 2003, le Canada a réussi à négocier un certificat d'exportation du veau vers l'Arabie saoudite. Toutefois, l'Arabie saoudite n'a pas été claire quant aux restrictions qu'elle envisageait d'appliquer à l'encontre des exportations canadiennes d'autres produits (c.-à-d. le sperme bovin, les animaux vivants et le bœuf), ce qui a entraîné une incertitude chez les exportateurs canadiens. En décembre 2003, l'Arabie saoudite a confirmé qu'elle interdisait l'importation de bovins sur pied et de sperme bovin du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris l'Arabie saoudite, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

ÉMIRATS ARABES UNIS

Les Émirats arabes unis (EAU) constituent un acteur important en tant que grand centre régional de distribution et de destination de l'investissement, principalement en matière de diversification économique, de développement des ports et des activités de fabrication, et d'installations touristiques haut de gamme. L'un des atouts clés de la prospérité des EAU est la mise en place de zones franches qui permettent de profiter en abondance d'énergie, de terres et de main-d'œuvre à faible coût, de programmes d'incitation financière gouvernementaux et de concessions spéciales sur les règlements de propriété étrangère. Le Canada et les EAU entretiennent d'excellentes relations, particulièrement dans les domaines de la santé, de l'éducation et des services. Les EAU ont signé une CDI avec le Canada en 2002, qui devrait officiellement être ratifiée et entrer en vigueur en 2004.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des EAU afin qu'ils lèvent les restrictions liées à l'ESB imposées à l'encontre de certains produits du Canada, notamment le sperme et les embryons bovins.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas détecté d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), les Émirats arabes unis ont imposé des restrictions sur les importations de bovins vivants et de produits du bœuf canadiens, y compris le sperme et les embryons de bovins. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris les Émirats arabes unis, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

KOWEÏT

Le Koweït relève lentement les défis que représentent la diversification et la libéralisation économiques. Il doit presque la moitié de son PIB et 90 % de ses revenus d'exportations au pétrole. Le Koweït a entrepris quelques réformes économiques, notamment la privatisation de Kuwait Airways, la création de zones de libre-échange et des réformes qui permettront des investissements étrangers de l'ordre de 100 % dans certains secteurs. Le Canada et le Koweït ont signé une CDI en 2002.

OMAN

Le Sultanat d'Oman est devenu membre de l'OMC en 2000, année au cours de laquelle il a adopté des lois conformes à ses engagements pris devant l'OMC pour protéger la propriété intellectuelle comme les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur, y compris sur les logiciels et les enregistrements audio et vidéo. Le Canada et Oman ont négocié une CDI en 2003, qui devrait être ratifiée par les deux parties en 2004.

Maghreb

La région du Maghreb représente un marché important pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Les exportations de produits canadiens ont baissé, passant de 808 millions de dollars en 2002 à 644 millions en 2003, surtout en raison de la diminution de la demande de produits agricoles attribuable à l'amélioration des conditions de culture locales. Ces dernières années, la région dans son ensemble a fait des progrès notables dans le domaine de la libéralisation des échanges commerciaux et s'est beaucoup ouverte à l'investissement étranger. L'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont signé des accords d'association avec l'Union européenne.

La détection d'un cas d'ESB au Canada en 2003 a eu des répercussions sur certaines exportations canadiennes de produits agricoles. L'accès au marché du bœuf sera donc une priorité du Canada dans cette région en 2004.

ALGÉRIE

L'Algérie a entrepris une vaste campagne de privatisation et de modernisation ainsi que des réformes réglementaires qui ont permis d'ouvrir divers secteurs aux investisseurs étrangers, entre autres les mines et les télécommunications. Il convient de noter que ce pays a conclu une CDI avec le Canada.

L'Algérie s'est portée candidate à l'entrée à l'OMC et de sérieuses négociations ont été entamées, y compris la réunion d'un groupe de travail en 2003. Les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés pour l'année à venir comprendront entre autres un soutien à la demande d'accession à l'OMC de l'Algérie.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- L'ACIA a négocié un certificat pour l'exportation de produits laitiers et de sperme bovin.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Renégocier un certificat pour les bovins vivants.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas détecté d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Algérie a demandé la renégociation du certificat pour les bovins vivants. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris l'Algérie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

MAROC

Le Maroc est membre de l'OMC depuis janvier 1995. L'économie marocaine traverse une période de transition causée par la mise en œuvre d'importantes réformes économiques encouragées par le Fonds monétaire international. Ces réformes (p. ex. la libéralisation de certains secteurs de services comme les services bancaires, la privatisation de sociétés d'État, l'abolition des règlements limitant les avoirs étrangers, l'assouplissement des règlements en matière de change et la promotion des partenariats) devraient moderniser l'économie et favoriser l'accès aux marchés.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement marocain pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB, en particulier celles qui touchent les bovins vivants.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas détecté d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Maroc n'a pas annoncé de mesures précises à l'encontre des produits canadiens. Cependant, un décret général y est en vigueur et interdit l'importation d'animaux vivants, de viande, etc. en provenance de pays qui

ont déjà déclaré un cas d'ESB, et le Canada en fait partie. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris le Maroc, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

LIBYE

La Libye a déposé sa demande d'accession à l'OMC en décembre 2001, mais aucun groupe de travail n'a encore été formé. Depuis son inauguration en 2002, l'ambassade du Canada en Libye a déjà réussi à accroître considérablement l'accès au marché libyen pour les entreprises canadiennes. Les exportations canadiennes en Libye sont passées de 20,5 millions de dollars en 2001 à 47,4 millions de dollars en 2002, soit une hausse de 120 %. La croissance des exportations s'est poursuivie en 2003, enregistrant une hausse de 38 %, pour se chiffrer à 66 millions de dollars.

Les sanctions commerciales imposées par les Nations Unies, suspendues en 1999, ont finalement été levées en 2003 à la suite d'une entente signée le 25 août 2003 en vertu de laquelle la Libye a consenti à verser une indemnisation pour l'attentat à la bombe contre un avion au-dessus de Lockerbie en 1988. Le Canada avait pour sa part déjà levé les sanctions en 1999 lorsque la Libye avait accepté de livrer deux suspects dans cet attentat afin qu'ils subissent leur procès. Pour leur part, les États-Unis maintiennent toujours les sanctions contre la Libye. L'affaire Lockerbie étant maintenant résolue, le Canada a la ferme intention de donner suite à sa politique de collaboration graduelle avec la Libye.

TUNISIE

La Tunisie a accédé à l'OMC en 1995 et poursuit la mise en œuvre de mesures concrètes afin de libéraliser ses échanges commerciaux. Elle a déjà engagé un grand nombre de réformes structurelles et réglementaires destinées à promouvoir l'investissement étranger, dont la création de zones de libre-échange et la modernisation de ses infrastructures.

Les exportations canadiennes en Tunisie ont plus que doublé en 2002 pour atteindre 138 millions de dollars. Le Canada a organisé en 2002 une consultation bilatérale

canado-tunisienne afin de faire progresser la coopération économique et l'accès aux marchés entre les deux pays. Toutefois, en 2003, les exportations ont chuté et se sont chiffrées à 88 millions de dollars, en grande partie en raison de la baisse de la demande de produits agricoles.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En 2003, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a négocié un nouveau certificat sanitaire pour l'exportation de sperme bovin en Tunisie.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Négocier une certification d'exportation valide pour les bovins vivants.

Afrique subsaharienne

AFRIQUE DU SUD

Aperçu

L'Afrique du Sud est le plus important partenaire commercial du Canada en Afrique subsaharienne. La relation commerciale entre les deux pays est vaste et variée. Le Canada y exporte des produits divers : machines pour exploitation minière, céréales et matériel de communication.

L'Afrique du Sud continue d'ouvrir son marché et de suivre un régime de libéralisme commercial. Elle participe activement aux activités d'organismes multilatéraux comme le Groupe de Cairns, qui vise à libéraliser le commerce des produits agricoles. Depuis la fin de l'apartheid, les droits de douane ont été simplifiés et réduits, et les barrières non tarifaires ont été allégées. La concurrence est stimulée par la réduction de la concentration de la propriété des entreprises, qui était un legs de l'apartheid, et par la privatisation et la déréglementation. L'Afrique du Sud est très ouverte à l'investissement étranger puisqu'elle y voit un moyen d'accélérer le développement et d'améliorer le marché de l'emploi. Afin de favoriser l'intégration, le gouvernement fait activement la promotion de l'émancipation économique pour les Sud-Africains depuis longtemps défavorisés dans les secteurs public et privé.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En juin 2003, l'Afrique du Sud a fait savoir qu'elle autorisait de nouveau l'importation en provenance du Canada de lait, de produits laitiers, de sperme et d'embryons bovins, de suif exempt de protéines, de cuirs et de peaux, et de gélatine et collagène préparés à partir de cuirs et de peaux.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Surveiller la mise en vigueur de la législation dans le secteur de l'exploitation minière afin de veiller aux intérêts des entreprises minières canadiennes ayant investi en Afrique du Sud.
- Continuer d'évaluer la compétitivité du Canada à la suite des accords de libre-échange entre l'Afrique du Sud et l'Union européenne, la Communauté de développement de l'Afrique australe, l'Union des douanes de l'Afrique australe (SACU), les États-Unis et le Mercosur.
- Surveiller les lois et les politiques de l'Afrique du Sud dans des secteurs comme les ressources naturelles et l'émancipation économique des Sud-Africains depuis toujours défavorisés, afin de veiller aux intérêts des investisseurs canadiens.
- Passer un accord bilatéral sur le transport aérien.
- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement sud-africain pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB appliquées aux importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas détecté d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Afrique du Sud a décrété une interdiction d'importation stricte et totale de tous les ruminants et produits des ruminants du Canada, y compris le lait, le sperme et les embryons. Cependant, au mois de juin, l'Afrique du Sud a annoncé qu'elle autoriserait l'importation de lait, de sperme d'embryons et de certains autres produits. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris l'Afrique du Sud, des résultats des enquêtes qu'il a menées

et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Négociations sur le transport aérien bilatéral

Les négociations de l'accord bilatéral sur le transport aérien qui permettra à Air Canada de desservir l'Afrique du Sud doivent commencer en 2004. Un tel accord représenterait un gain de marché pour la compagnie aérienne canadienne et bénéficierait à d'autres entreprises canadiennes, les déplacements en direction et en provenance de l'Afrique du Sud devenant par le fait même beaucoup plus faciles.

AUTRES DOSSIERS

Projet de loi sur les redevances minières

En 2003, les entreprises canadiennes ont manifesté leur inquiétude au sujet du projet de loi sur les redevances minières et pétrolières (Mineral and Petroleum Royalty Bill) de l'Afrique du Sud, en particulier en ce qui a trait à la manière dont les redevances seraient évaluées advenant l'adoption de ce projet de loi :

- sur le revenu brut et non sur les profits, ce qui va à l'encontre du modèle prévalant au Canada;
- à des taux différents selon le minerai;
- à des taux relativement élevés susceptibles de hausses potentielles.

Tous ces aspects ont soulevé de fortes protestations de la part des entreprises minières canadiennes et internationales et de l'industrie minière sud-africaine en général. Une version finale révisée du projet de loi doit être présentée au printemps 2004.

AFRIQUE ORIENTALE, OCCIDENTALE ET AUSTRALE (À L'EXCEPTION DE L'AFRIQUE DU SUD)

Les exportations canadiennes dans le reste de l'Afrique subsaharienne sont principalement le blé, la machinerie et l'équipement de télécommunications. L'examen des exportations vers cette région en provenance de l'Union européenne et des États-Unis indique que les fournisseurs canadiens n'obtiennent pas la part du marché africain à laquelle ils pourraient s'attendre. En 2004, l'une des priorités consistera à trouver des nouveaux débouchés d'exportation vers l'Afrique et à déterminer pourquoi les marchés africains semblent moins accessibles qu'avant aux exportateurs canadiens. Le gouvernement du Canada poursuivra ses efforts auprès des gouvernements africains pour qu'ils instaurent un climat transparent et favorable aux affaires, afin de faciliter les transactions commerciales et de donner aux pays d'Afrique une image de destination attrayante pour les exportations et les investissements. Les initiatives d'intégration régionale comme la mise en œuvre d'un système de droit commercial uniforme dans la majorité des pays de l'Afrique occidentale constituent des efforts importants pour arriver à une cohérence législative et à une réduction de l'incertitude liée au marché.

8 Glossaire

ACCESSION : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les engagements que doit prendre un pays non membre en matière de concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'accession à l'OMC. (*Accession*)

ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI) : Cet accord, conclu sous l'égide de l'OMC et auquel adhèrent plus de 50 pays membres, prévoit l'élimination des droits de douane applicables aux produits de technologies de l'information et de télécommunications. (*ITA: Information Technology Agreement*)

ACCORD ZÉRO-ZÉRO : Désigne un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Il fait habituellement référence à une élimination de tarif, mais peut également porter sur l'élimination de barrières non tarifaires. (*Zero-for-Zero*)

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. Sa composition a changé en raison de l'adhésion de nouveaux membres et de l'adhésion de certains pays à l'Union européenne. Elle est actuellement composée de quatre membres : Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse. (*EFTA: European Free Trade Association*)

AGCS : Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines jamais négociées pour le commerce international de services, convenues multilatéralement et ayant force exécutoire. (*GATS: General Agreement on Trade in Services*)

ALE : Accord de libre-échange. Désigne souvent l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1^{er} 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*)

ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1997. (*CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement*)



ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. (*NAFTA: North American Free Trade Agreement*)

ANTIDUMPING : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix « normalement » en vigueur sur le marché national de l'exportateur, ce qui cause un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (*Anti-Dumping*)

APEC : Coopération économique Asie-Pacifique. Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Sont membres de l'APEC : Australie, Brunéi Darussalam, Canada, Chili, Chine, République de Corée, États-Unis, Hong Kong (Chine), Indonésie, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, Philippines, Russie, Singapour, Taïpei chinois, Thaïlande et Vietnam. (*APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation*)

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (MESURES) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les droits de douane qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation et les pratiques discriminatoires dans l'attribution des marchés publics. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus fréquents au fur et à mesure que les droits de douane ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. (*Non-Tariff Barriers – Measures*)

C-4 (GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE) : Le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua mènent actuellement des négociations avec le Canada en vue d'un accord de libre-échange. (*CA4 – Central America Four*)

CADRE INTÉGRÉ : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, y compris sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions. (*Integrated Framework*)

CONSOLIDATION : Engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une restriction juridique (p. ex. en le protégeant de toute augmentation ou de toute modification). (*Binding*)

CONTINGENT : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importées ou exportées pendant une période précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne précise que la limite totale et a ainsi tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. (*Quota*)

CONTINGENT TARIFAIRE : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'au niveau du contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur. (*Tariff Rate Quota*)

CYCLE D'URUGUAY : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986 et conclues à Genève en décembre 1993; les ententes ont été signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. (*Uruguay Round*)

DROITS COMPENSATEURS : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales en vigueur dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (*Countervailing Duties*)

ÉVALUATION EN DOUANE : Évaluation par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays importateur. En vertu du Code d'évaluation en douane du GATT, les pays signataires doivent déterminer la valeur douanière des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. (*Customs Valuation*)

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1995, cette institution multilatérale a supervisé le système commercial mondial ainsi que l'accord international régissant le commerce des biens (GATT de 1947). En tant qu'organisation, elle a été remplacée par l'OMC en janvier 1995. Le GATT de 1994 (l'accord) a été modifié, et ses articles ont été incorporés aux nouveaux accords de l'OMC, qui continuent de régir le commerce des marchandises. (*GATT: General Agreement on Tariffs and Trade*)

GROUPE DE CAIRNS : Coalition de 17 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui élabore des propositions dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. (*Cairns Group*)

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

LIBÉRALISATION : Réductions unilatérales, bilatérales ou multilatérales des droits de douane et autres mesures qui limitent le commerce international. (*Liberalization*)

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à

l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. (*OECD: Organization for Economic Co-operation and Development*)

OMC : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1^{er} janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle est la pierre angulaire du système commercial international. (*WTO: World Trade Organization*)

ORGANE D'APPEL DE L'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou de plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. (*WTO Appellate Body*)

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. (*GDP: Gross Domestic Product*)

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA-UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les liens entre le Canada et l'UE et se compose de quatre volets : relations économiques et commerciales, politique étrangère et questions de sécurité, questions transnationales et établissement de liens. (*Canada-EU Action Plan*)

PLAN D'ACTION POUR LA FRONTIÈRE INTELLIGENTE : Plan d'action en trente points signé par le Canada et les États-Unis le 12 décembre 2001. Il prévoit une collaboration permanente visant à déceler et à atténuer les risques pour la sécurité tout en accélérant la circulation des personnes et des biens autorisés de part et d'autre de la frontière. Depuis sa signature, sa portée a été élargie et inclut deux autres thèmes de collaboration : la biosécurité et les sciences et technologies. (*Smart border action plan*).

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

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. (*Intellectual Property*)

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : Dispositions institutionnelles d'un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. (*Dispute Settlement*)

RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Les règles d'origine peuvent être conçues pour déterminer l'admissibilité d'un bien à un marché préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange (ALE) ou pour indiquer le pays d'origine du bien pour diverses raisons. Une décision fondée sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre et ne sont pas toutes établies dans le même but. (*Rules of Origin*)

SUBVENTION : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en argent) ou indirecte (p. ex. crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental). (*Subsidy*)

TARIF APPLIQUÉ : Taux de douane effectivement imposé à la frontière. (*Applied Tariffs*)

TARIF DOUANIER : Taxe imposée sur des biens importés. Il peut s'agir d'une taxe ad valorem (pourcentage de la valeur) ou d'un calcul selon un mode spécifique (p. ex. 5 \$ par tranche de 100 kg). Les tarifs douaniers donnent l'avantage du prix aux biens similaires produits localement et constituent des recettes pour les gouvernements. (*Tariff*)

TRANSPARENCE : Accessibilité et clarté des lois et des règlements. (*Transparency*)

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005; lancée à Miami en décembre 1994. (*FTAA: Free Trade Area of the Americas*)



9 *Liste des sigles et acronymes*

ACDI	Agence canadienne de développement international
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle liés au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange
ALECC	Accord de libre-échange Canada-Chili
ALECI	Accord de libre-échange Canada-Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord de l'OMC sur les marchés publics
ANASE	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique

APIE	Accord sur la protection (et la promotion) des investissements étrangers
AQSIQ	Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
C-4	Groupe des quatre de l'Amérique centrale : Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CCC	China Compulsory Certification (système chinois de certification obligatoire des produits)
CCCA	Comité consultatif Canado-Américain sur l'agriculture
CEI	Commission économique intergouvernementale
CFE	Comisión Federal de Electricidad (société publique mexicaine d'électricité)
COV	composés organiques volatils (COV)
CT	Contingent tarifaire
CTA	Contingent tarifaire autonome
ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement
EDC	Exportation et développement Canada
ESB	Encéphalopathie spongiforme bovine
EXPRES	Programme d'expéditions rapides et sécuritaires
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
G8	Groupe des sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
GM	génétiquement modifié

GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial Canada-Corée	PIB	Produit intérieur brut
IDCE	Investissement direct canadien à l'étranger	PMA	Pays les moins avancés
IED	Investissement étranger direct	PME	Petites et moyennes entreprises
ISO	Organisation internationale de normalisation	SPS	Sanitaire et phytosanitaire
ITC	Commission du commerce internationale des États-Unis	STAR	Initiative sur le commerce sécuritaire dans la région de l'APEC
JETRO	Organisation japonaise de commerce extérieur	TEA-21	(É.-U.) Loi sur l'équité dans les transports pour le XXI ^e siècle
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international	TI	Technologie de l'information
Mercosur	Marché commun du Cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)	TIC	Technologies de l'information et des communications
MMPA	Loi sur la protection des mammifères marins (États-Unis)	UE	Union européenne
NEEF	Nouveaux exportateurs aux États frontaliers	ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques
NTT	Nippon Telegraph and Telephone		
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques		
OGM	organisme génétiquement modifié		
OIE	Organisation mondiale de la santé animale (anciennement connue sous le nom Office international des épizooties)		
OMC	Organisation mondiale du commerce		
OTC	Obstacle technique au commerce		
PE	Protocole d'entente		
PEMEX	Petróleos Mexicanos (société publique de pétrole du Mexique)		



International Trade
Canada

Commerce international
Canada

Canada



Opening Doors to the World

**Canada's International
Market/Access Priorities = 2004**



Team Canada Inc • Équipe Canada inc



Opening Doors to the World

**Canada's International
Market Access Priorities = 2004**

This publication and additional export information are available on-line at www.dfait-maeci.gc.ca or www.exportsource.ca.

Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars. Merchandise trade figures appearing throughout this document are preliminary "customs basis" figures released by Statistics Canada, February 16, 2004. Services trade figures are "Balance of Payments" figures released by Statistics Canada, February 26, 2004. All investment statistics are from Statistics Canada.

ABOUT THIS DOCUMENT

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2004 outlines the government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2004. It also presents significant market-opening results from 2003 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization to the details of specific bilateral trade irritants. The report is not intended as an exhaustive catalogue of government activities to improve access to foreign markets; neither is it a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade coordinated the preparation of this report with the assistance of its embassies and missions abroad, other federal government departments (especially Agriculture and Agri-Food Canada, Finance Canada, Industry Canada and Natural Resources Canada), provincial governments and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to March 2004.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2004 updates and expands on topics presented in the 2003 report, which was released in April 2003.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada,
as represented by the Minister of International Trade, 2004

Catalogue number: E74-88/2004

ISBN: 0-662-67959-8

TABLE OF CONTENTS

<i>Message from the Minister of International Trade</i>	1
1. Introduction	3
Focus on the Engineering Services Sector	4
Focus on the Territories	6
2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization	16
Improving Access for Trade in Goods	18
Non-agriculture Market Access.....	18
Agriculture.....	19
Technical Barriers to Trade	20
Sanitary and Phytosanitary Measures	21
Biotechnology and GM Labelling	23
Trade Remedies.....	24
Rules of Origin	25
Trade Facilitation.....	26
Improving Access for Trade in Services	27
Negotiations in the General Agreement on Trade in Services	27
Professional Services	28
Environmental Services.....	29
Issues that affect Access for Trade in Goods and Services	30
Temporary Entry for Services Providers	30
Investment	31
Competition Policy.....	31
Transparency in Government Procurement.....	31
Government Procurement	31
Dispute Settlement	31
Accessions to the World Trade Organization	33
3. Investment	34
Canadian Direct Investment Abroad	34
Foreign Direct Investment in Canada	34
Canada's International Investment Agenda.....	35
Corporate Social Responsibility	37
4. Opening Doors to the Americas	38
The North American Free Trade Agreement	38
United States.....	40
Mexico	53
Free Trade Area of the Americas	58
Mercosur	59
Brazil.....	60
Argentina	63
Chile	64
Andean Community	66
Venezuela	66
Central America	67
Costa Rica.....	68

El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (CA4)	68
Panama	70
Caribbean	70
Caribbean Community (CARICOM)	70
Haiti	71
Cuba	71
The Dominican Republic	72
5. Opening Doors to Europe	74
European Union	74
European Free Trade Association	80
Russian Federation	80
Ukraine	83
6. Opening Doors to Asia Pacific	85
Asia-Pacific Economic Cooperation	85
Japan	87
China	96
Hong Kong	100
Republic of Korea	101
Chinese Taipei (Taiwan)	103
Australia	105
New Zealand	106
Southeast Asia	107
Singapore	107
Indonesia	108
Thailand	109
Vietnam	110
Malaysia	111
Philippines	113
Cambodia	115
Brunei Darussalam	115
India	116
Pakistan	118
7. Opening Doors in Other Key Markets	120
Middle East	120
Israel	120
West Bank and Gaza Strip	121
Egypt	121
Iraq	123
Iran	123
Arabian Peninsula	126
The Maghreb	127
Algeria	127
Morocco	128
Libya	128
Tunisia	128
Sub-Saharan Africa	129
South Africa	129
East, West and Southern Africa	130
8. Glossary of Terms	131
9. List of Acronyms	134

MESSAGE FROM THE MINISTER OF INTERNATIONAL TRADE

I am pleased to present the 2004 edition of *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities*. This document outlines Canada's market access objectives for 2004 and highlights the successes achieved during the previous year.

Canada's economic prosperity is highly correlated with its success as a trading nation: an estimated one out of every four jobs in Canada is linked to our export success in global markets. As part of the government's agenda to build a strong 21st century economy and to secure Canada's place in the world, a separate Department of International Trade has been created to ensure that trade and investment activities support these priorities. This will enable us to more effectively contribute to enhancing Canada's economic prosperity, including the building of a knowledge-based economy, and will permit better synergies among our trade, investment and innovation objectives. To further this broad vision, the Government of Canada remains committed to reducing and eliminating barriers to trade in key foreign markets.

In 2004, the government will continue to focus on Canada's trade relationship with its number-one market, the United States. Through the Smart Border Action Plan, we are developing a facilitative border that has helped to ensure the secure but business-friendly frontier required to accommodate the world's most comprehensive trade relationship. In addition, the government is implementing its plan to open seven new consulates in the United States, upgrade two consulates to consulates general and appoint 20 honorary consuls as part of the Enhanced Representation Initiative. This initiative is designed to improve our ability to operate with increased effectiveness in the U.S. market. Canada will continue, as a top priority, to dedicate its efforts to managing the trade relationship with the United States, with a view to ensuring cooperation on trade policy issues of mutual interest and the resolution of bilateral trade issues. In particular, Canada will continue to pursue a long-term solution on softwood



lumber, and it will work to secure a science-based reopening of the border to trade in live animals—the border was closed due to a case of bovine spongiform encephalopathy (or BSE) in Canada.

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) provides us with a framework for managing and enhancing our trade relationship with the United States and Mexico. There is no doubt that NAFTA, which marked its 10th anniversary on January 1, 2004, has served Canada exceedingly well. It has created new opportunities for Canadian exporters and has made all three parties more competitive. According to the 2004 KPMG report *Competitive Alternatives*, Canada now ranks as the lowest-cost country for doing business among all of the G7 countries. In addition, NAFTA has contributed to a decade of significant economic growth for Canadians. Canada is committed to further expanding its trade and investment opportunities with the United States and Mexico through the NAFTA work plan.

Canada remains committed to seeking an ambitious outcome in the current World Trade Organization negotiations, as outlined by the Doha Development Agenda. Canada's key objectives are reforming world agricultural trade, increasing access to foreign markets for Canadian goods and services, and strengthening the rules governing trade. The World Trade

Organization will continue to be the cornerstone of Canada's trade policy, as well as the foundation for Canada's bilateral and regional agreements and initiatives.

Canada will continue to play an active leadership role in the formation of what will be the world's largest free trade area. The Free Trade Area of the Americas will improve access for Canadian exports to a hemispheric market of more than 800 million people and will build upon Canada's free trade agreements with the United States, Mexico, Chile and Costa Rica.

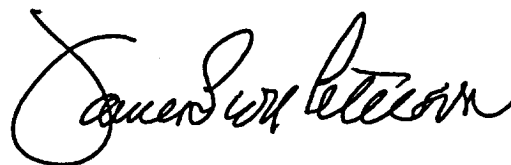
The year 2004 will also be a busy one on other trade policy fronts. With the setback in multilateral negotiations, many of our trading partners are increasing the pace of bilateral negotiations. Canadian negotiators are currently in the midst of negotiations with several countries on agreements to open markets for Canadian business and to complement broader, multilateral efforts. The government will continue its efforts to open key markets. Canada and the European Union, for example, recently agreed on a framework for a new trade and investment enhancement agreement to further stimulate our important commercial relationship. Negotiations are expected to begin this year.

The Government of Canada is dedicated to strengthening access to emerging markets and to realigning business development efforts to take advantage of the opportunities presented by these markets. Accordingly, Gar Knutson, Minister of State (New and Emerging Markets), has been mandated to support Canada's economic goals through enhanced engagement with expanding markets.

Many of the developing country markets, which currently offer significant potential for Canadian exporters, services providers and investors, will emerge as key trade and investment partners of the future. Trade-related technical assistance, capacity building, and greater institutional and policy coherence among international organizations will facilitate the full participation of developing countries in the global economy. Canada will continue to support growth and contribute to the strengthening of peace, stability and good governance in these countries.

The Government of Canada is committed to continuing to consult regularly with all stakeholders: the provinces and territories, non-governmental organizations, the business sector, municipalities and the Canadian public. This dialogue is an invaluable tool used by the government as a basis for its actions and intentions on a wide range of issues.

I would encourage interested parties to consult the trade negotiations and agreements Web site for the most up-to-date information on Canada's trade policy agenda. I invite you to register your views using the Department of International Trade Web site (www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-en.asp) or the aforementioned trade negotiations and agreements Web site (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nacl/menu-en.asp). Your views will contribute to informing and guiding the government so that together we can develop international trade and investment policies that help build Canada's 21st century economy on strong social foundations and ensure our continued prosperity.



The Honourable James Scott Peterson, P.C., M.P.

INTRODUCTION

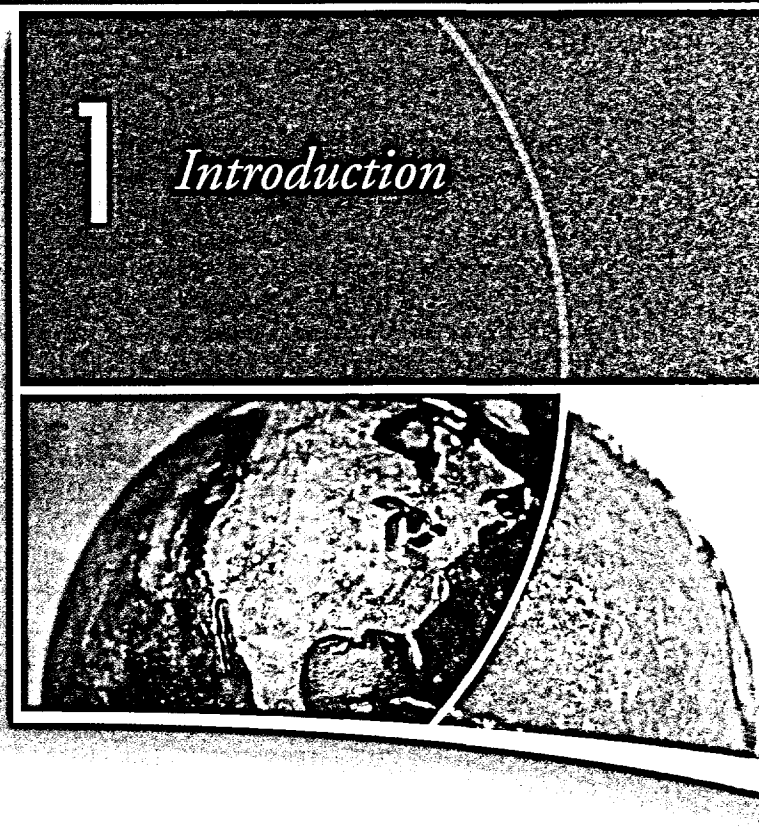
Canada is a trading country, with the export of goods and services accounting for more than 40% of economy activity. International trade is integral to our continued prosperity. Canada's exposure to international competition has energized our economy, spurred innovation, attracted foreign investment and created hundreds of thousands of jobs for Canadians.

Although Canadians have been successful in selling to the world, our ability to fully exploit opportunities in key markets is often limited by a variety of barriers to trade. To ensure secure and predictable access to the world for Canadian traders and investors, the government will continue its efforts to bring down barriers to trade in key markets. This means strengthening the institutions and the rules that govern international trade and investment, forging relationships with new partners, and ensuring that other countries live up to their commitments.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2004 presents significant market-opening results achieved over the past year and outlines the government's priorities for 2004 to further improve access to foreign markets. The government will continue to pursue its goals multilaterally (through the World Trade Organization); regionally (through the North American Free Trade Agreement, the Asia-Pacific Economic Cooperation forum, and the negotiations on the Free Trade Area of the Americas and the Canada-European Union Trade and Investment Enhancement Agreement); and bilaterally with key partners, including through the negotiation of free trade agreements (Central America Four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua) and Singapore). In all cases, the government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements.

Trends in Canadian Trade and Investment

While 2003 ended with merchandise exports and imports increasing in the month of December, both exports and imports for the year as a whole fell from 2002 levels. Canada's trade performance for 2003 as a whole suffered from the effects of BSE, SARS, the blackout, forest fires, floods, hurricanes, currency appreciation, and weak global economic conditions.



Over the year, Canadian exports of goods totalled \$381 billion, down 4% from 2002, while imports were off by 3.9% to \$335 billion. Canada's annual merchandise trade surplus fell \$2 billion to \$46 billion in 2003. On average, Canada traded approximately \$2 billion per day with the world – a remarkable testament to our ability to compete, even in difficult times. The number increases to \$2.3 billion per day if services trade is also included.

Energy products were the only major commodity group to record an increase in exports in 2003. This sector posted an impressive 23.7% increase over the previous year to \$61.3 billion, accounting for 15.3% of total Canadian exports in 2003 compared to a 12% share one year earlier. Exports in other sectors declined in 2003 for the year as a whole: machinery and equipment (8.3% to \$89.2 billion, accounting for 22.2% of total exports); automotive products (9.4% to \$87.9 billion, accounting for 21.9% of total exports); forestry products (7.2%); industrial goods and materials (5.2%); agriculture and fishing products (5.2%); and consumer goods (3.1%).

Trade with the United States declined in 2003. Exports fell \$17.7 billion (or 5.1%) to \$328 billion, while imports declined by \$15.2 billion (or 7%) to \$203 billion. As a result, Canada's annual trade surplus with the United States fell by \$2.5 billion to \$124.5 billion. For the year, the United States accounted for 86% of Canadian merchandise exports and 61% of total merchandise imports. It should be pointed out, however, that these figures may be overstated due to transshipments. The U.S. economy is showing encouraging signs of a recovery, which should bode well for Canadian exports. Although fourth quarter GDP growth decelerated to 4.1% (annualized) from 8.2% the previous quarter, annual GDP expanded 3.1% in 2003 compared with 2.2% a year earlier.

Elsewhere, Canada reduced its trade deficit with the European Union by \$1.6 billion in 2003, as merchandise exports increased by 7.6% to \$18.8 billion and total imports fell by 0.6% to \$38.7 billion. Canada also reduced its merchandise trade deficit with Japan in 2003, as the \$1.6 billion decline in total imports exceeded the \$278 million drop in total exports. Finally, in 2003, merchandise imports from China were \$18.6 billion, which made it Canada's third largest supplier of goods imports to Canada, after the United States and the European Union.

In 2003, Canada recorded a deficit on its trade in services of \$11.5 billion, up \$3.2 billion from a year earlier. Services receipts declined by \$2 billion, or 3.4%, while services payments increased by \$1.2 billion, or 1.7%. Services exports to the United States and Japan declined by, respectively, \$1.8 billion and \$362 million, while receipts from the EU increased by \$225 million. The United States accounts for 59.2% of Canada's services receipts, with the EU contributing almost 17% and Japan a further 2.5%. These countries account for roughly the same shares of Canada's services imports.

The uncertainty and general weakness that characterized global markets in 2003 made its impact felt on the investment front: both outflows and inflows of foreign direct investment in 2003 were down substantially for the year—outflows by 33.6% and inflows by 74.5%. For 2003, FDI inflows into Canada totalled \$8.3 billion, down \$24.1 billion from the previous year's level while outflows of direct investment, at \$30 billion, were off by \$15.2 billion

from the levels recorded the previous year. Nearly half of the inflows came from U.S. investors while just over one-fifth of the outflows were to the United States.

The Canadian economy is poised for continued growth in 2004. First, the robust growth in the U.S. economy is expected to boost Canadian exports to the United States. Second, consumer and business demand remain positive in Canada. Third, employment growth is picking up again. In 2003, the Canadian economy added 334,200 new jobs. Finally, inflation is below the mid-point of the 1 to 3% target range set by the Bank of Canada. As a result, interest rates remain low. Private sector forecasters predict that Canada is likely to achieve economic growth of close to 3% this year. In short, this suggests that the fundamentals of the Canadian economy are strong, which will help Canadians to continue to perform well in international markets such as the United States.

For a complete picture of Canada's trade performance, see the "Annual Report on Canada's State of Trade", prepared by the Economic and Trade Analysis Division of the Department of Foreign Affairs and International Trade. The edition covering Canada's trade performance in 2003 was released March 30, 2004 and is available on-line at www.eet/trade/state-of-trade-en.asp

Focus on the Engineering Services Sector

The focus on the engineering services sector is the latest in a series of sectoral focuses. Previous editions looked at the minerals and metals sector, financial services and biotechnology.

Overview

The engineering consulting services industry is a fast-paced and dynamic sector of the global economy. The industry provides independent advice and a wide range of services typically associated with the development and implementation of capital projects. Specialized fields within the sector include mechanical, civil, electrical, chemical and computer engineering.

Consulting engineers are active in a variety of areas, including all types of public works, industrial installations, large private and public buildings, and transportation systems. For example, they support the development of public infrastructure through their involvement in power generation and transmission projects as well as in the provision of municipal services such as roads, water supply and wastewater treatment. Their contribution to industry includes support for resource extraction, refining and manufacturing through services to the pulp and paper, mining, and oil and gas sectors. Other areas of business include telecommunications infrastructure, the design of marine works and environmental projects.

Canada's consulting engineering industry contributes to the nation's wealth through innovative design and development practices in both private and public infrastructure. Moreover, its traditional strengths in the areas of resource extraction, energy, telecommunications, transportation and infrastructure engineering have positioned Canada as a leading supplier of engineering services at the international level.

The Canadian industry consists of more than 6,000 establishments engaged in a variety of activities. More than 54,000 Canadians owe their livelihood directly to the business of consulting engineering. The majority of Canadian firms are small, privately held and domestically owned. Numbers gathered from a recent survey of the Association of Consulting Engineers of Canada (ACEC) membership indicate that more than 74% of Canadian firms employ fewer than 50 people. However, a few companies, such as SNC-Lavalin and Stantec Consulting, employ thousands of people and compete directly with the top engineering firms in the world.

The engineering services industry has been one of Canada's strongest and most internationally competitive service industries. In 2002, the gross revenues of

consulting engineering firms contributed in excess of \$5.8 billion to the Canadian economy. Overall, the industry contributes 0.5% of Canada's gross domestic product.

Diversified Exports

The Canadian industry ranks third in the world in export revenues, with firms providing engineering services in more than 125 foreign markets. According to the ACEC, in 2001, approximately one third of its annual revenues were derived from exports.

Recipient markets for Canadian consulting engineering exports are evenly distributed throughout the world. Unlike many other sectors of the Canadian economy, engineering services do not depend on the United States as a primary source of export sales. In fact, only 30% of Canada's engineering services reach the United States as a final destination. Markets in Asia and Africa attract roughly 50% of Canadian exports, while Europe and South America make up the remaining sources.

Although Canadian companies offer a diverse range of expert services, foreign billings have historically been based in five main areas of activity: water and sewer, waste treatment, manufacturing, hazardous waste management and building construction.

Market Access Issues

Under the General Agreement on Trade in Services, improving conditions for the treatment of engineering services is an important area for renewed negotiating efforts. Canada will focus its efforts on a number of interrelated fronts that are important for the further expansion and liberalization of trade in engineering services.

- National treatment and market access restrictions: Canada supports improvements in the quantity and quality of commitments relating to:
 - the cross-border supply of engineering services,
 - rules governing the consumption abroad of exported engineering services, and
 - rules governing the establishment, in the host country, of a commercial presence for the engineering services provider.

Canada is pursuing the elimination of overt discriminatory requirements in the form of nationality

and citizenship requirements, as well as alternatives to permanent residency and residency to the extent that other less-restrictive means are available (i.e., collaboration with local partners, bonding requirements to ensure recourse and agreements on cross-border disciplinary actions). Canada has made a number of improvements with regard to national treatment, including the development of temporary licensing regimes to facilitate access for foreign engineering services professionals.

- **Facilitating the entry of engineering service providers:** Improvements can be made in the coverage for the temporary entry and stay of engineering professionals.
- **Mutual recognition of credentials:** Canada will examine ways to encourage the development of mutual recognition agreements between regulators and to ensure the participation of all World Trade Organization (WTO) members as a way to facilitate and improve access to foreign markets.
- **Tools of the trade:** Canada is examining the need for rules to allow for the temporary admission of professional equipment necessary to carry out engineering services in a foreign market.

Specific Markets of Interest

The Government of Canada's objective is to maximize the opportunities for Canadian engineering services companies in our WTO partner countries. In particular, interest has been expressed in the following priority markets: the United States, Japan, the European Union, China, Russia, the United Arab Emirates, other Middle Eastern countries, Latin America and members of the Association of Southeast Asian Nations.

Currently, the International Affairs Committee of the Canadian Council of Professional Engineers is negotiating, or has plans to negotiate, mutual recognition agreements with Australia, China, Chile, Hong Kong and the United Kingdom. Negotiations with the United States and Mexico are ongoing.

The ACEC believes Canadian engineers need legislative, regulatory and contractual frameworks that protect and promote their business and professional interests. It is also looking to achieve a stronger regulatory, professional and contractual environment

for the conduct of business in Latin America for domestic and international firms, thereby improving the competitiveness of Canadian companies.

Focus on the Territories

The focus on the Territories is the latest in a series and completes our initial review of the various regions of Canada. The 2003 edition looked at British Columbia; the 2002 edition examined Ontario and Quebec; the 2001 edition considered Alberta, Saskatchewan and Manitoba; and the 2000 edition highlighted Atlantic Canada.

NUNAVUT

Overview

April 1, 2004 marked the fifth anniversary of the establishment of Nunavut as a territory. Nunavut covers one fifth of Canada's landmass (more than two million square kilometres), but is populated by only approximately 27,000 people, 85% of whom are Inuit. This combination of attributes means that Nunavut faces both enormous challenges and incredible opportunity. To address both, the Government of Nunavut has developed a five-year plan designed to advance its priorities for the territory: Healthy Communities, Simplicity and Unity, Self-reliance and Continuing Learning. The plan outlines the specific objectives for the next five years, as well as a vision of Nunavut in the year 2020, and the principles that will guide it as it attempts to achieve these objectives.

The Nunavut economy is typically characterized as "mixed", with many Inuit engaging in traditional activities, such as hunting, fishing and trapping, and the production of some clothing, in addition to

participating in the wage-based economy. However, the size and often isolated nature of many regions of the territory, combined with the small population and the varying wage-based economy participation rate, have made it difficult to measure economic activity.

About two-thirds of the estimated \$1 billion in annual economic activity in the territory is generated by government spending. But the economy is in transition. The Nunavut government is progressing with plans to stimulate long-term, sustainable growth and development. These plans, combined with a positive business climate, including a 4% corporate tax rate, and potential increases in royalty revenue pursuant to the devolution of powers, should continue to reduce dependence on the federal government.

Nunavut is believed to be the richest area in Canada in terms of natural resource deposits. Despite the recent closings of operating mines that will cause the economy to contract this year, the territory remains optimistic regarding the long-term prospects for this key sector. This optimism is based on excellent geology, positive indications of gold, diamond and base metal deposits, and increasing exploration activity, which approached \$120 million in 2003 and was second in Canada to the Northwest Territories in terms of value. In preparation for the eventual opening of diamond mines, the government is working to ensure that value added activities, such as cutting and polishing, remain in the territory. It is also working with key partners on new ways to exploit the North's rich diamond deposits. This is seen as a way to increase the prosperity of the region by capitalizing on the rich artisan tradition of the Inuit, the local diamond resources and the growing tourism sector.

The harvesting of game meats is another important part of the local economy that brings together the traditional Inuit way of life with a careful science-based approach to conservation that is needed for sustainable development. Musk-ox and caribou are the most important commercial hunts. Small, local seal hunts continue to play an important role in maintaining Inuit traditions and close ties to the land. Recently there has been a resurgence of demand in some European markets for the by-products of this hunt; in 2002, for example, buyers from Denmark purchased 90% of the estimated 10 thousand seal-skins that went to auction. Commercial fishing of

arctic char, turbot and shrimp contributes approximately \$9 million annually to the Nunavut economy. A turbot processing plant is located in Pangnirtung which processes several hundred tonnes of turbot per year.

Tourism is a growing sector of the Nunavut economy, employing more than 500 people. Cultural industries, such as arts and crafts, also play a part in the regional economy and create synergies with the tourism sector.

International Trade

Exports of game meats, caribou and musk-ox, to the United States exceeded \$840,000 in 2003, despite the challenges posed by geography and a two-day trip to the U.S. border. An additional \$210,000 was exported to Europe after being prepared in EU certified facilities. Nunavut fisheries exported more than \$1.5 million worth of product to the United States in 2003.

Nunavut has signed an agreement with the federal government that will allow it to increase its international business development activity. Under this agreement Nunavut can access services of the Department of Foreign Affairs and International Trade to support its efforts to develop exports and attract investment. The territory has also undertaken a major initiative to supply broadband communications to each community in an attempt to remove disadvantages stemming from the long distance to markets.

Market Access Issues

Exports of *shrimp* from Nunavut to the EU, which face a relatively high MFN tariff of 20%, have been negatively impacted by competition from Greenland, a key competitor with duty-free access to the market. Because of the small size of this industry in Nunavut, changes to certification and packaging requirements enacted by the European Union have also placed Nunavut's exports at a disadvantage.

The *Marine Mammal Protection Act* (MMPA), which bans imports of seal products into the United States, severely restricts exports of one of Nunavut's key products (for more information on the MMPA see the U.S. section in Chapter 4).

Exports of *caribou* to the EU, which were exempted from BSE-related trade restrictions due to the geographical isolation of the herds and distinctive product status, face a tariff of up to 18%, although the precise rate seems to depend on the point of entry. This product competes with Northern European reindeer, which enters the European Union duty-free. In addition, changing European certification and packaging requirements increase costs, further disadvantaging Nunavut's exports.

Exporting to the U.S. market is made more difficult by unclear customs rules relating to how game meat is classified, complicated regulations and food handling requirements and comprehensive record keeping requirements.

THE NORTHWEST TERRITORIES

Overview

The Northwest Territories (NWT) comprises almost 1.2 million square kilometres, an area approximately the size of Alberta and Saskatchewan combined. A small population of approximately 41,000, 50% of which is aboriginal, call the territory home. The territory has a rich and diversified resource base, which provides the foundation for a thriving economy.

The Government of the Northwest Territories has built on this base by promoting diversified resource development and value added processing. The Government of the Northwest Territories is focused on the continued development of the region's non-renewable resources, local businesses, tourism and its population's skills and abilities, with a view to realizing the full potential of the NWT's resource endowments so as to ensure that the territory is a prosperous and secure place to live in the years to come.

The NWT's gross domestic product (GDP) increased by approximately 9% in 2003, due in large part to the start of production at the Diavik diamond mine. In 2002, the Northwest Territories had the highest per capita GDP in Canada at approximately \$75,000 per person. The NWT also had the highest average income in Canada at around \$51,000 per taxable return (2000 tax year) and, at 71%, the highest employment participation rate in Canada at the end of 2003.

After the large increase in GDP in 2003, the economy is forecast to continue to grow rapidly over the next few years: 7.4% in 2004, 10.4% in 2005 and 14.4% in 2006. These projections are based on the Diavik mine entering full production, significant investment in the Snap Lake diamond mine and the start of pipeline and field development work on the Mackenzie Valley pipeline. The Snap Lake mine construction is anticipated to begin in 2005 with full production occurring in 2007. The construction of the pipeline is expected to commence in 2006, with the flow of gas beginning in 2009. The anticipated capital cost of the project is projected to be between \$4 and \$5 billion. Development of the gas fields to support the pipeline will have an aggregate capital cost comparatively similar to the capital cost of the pipeline. In addition, construction costs related to the development of highways are expected to exceed \$300 million. Preliminary studies show that the NWT has the potential to generate more hydropower than James Bay or Churchill Falls using modern run-of-the-river technology that will limit environmental impacts.

Mining is the Northwest Territories' largest industry with diamond production from the Ekati and Diavik mines reaching \$1 billion in 2003. This represents 12% of total global diamond production, which places the Northwest Territories ahead of South Africa (11%) in production by value. A third diamond mine, the De Beers' Snap Lake project, is in the regulatory review phase. A secondary industry has evolved in diamond sorting and manufacturing. In April 1998, BHP Billiton agreed to build a sorting and valuation facility in Yellowknife. BHP Billiton then agreed to sell rough diamonds, at world prices, to three manufacturers in the territory as part of an understanding between the territorial government and the company to promote and support value-added activity in the Northwest Territories. The three facilities will employ approximately 90 cutters at full capacity.

Historically, gold has been the mainstay of the territory's mining industry, playing such an important role that the gold billets on the territorial flag represent this natural resource along with the bright prospects for the future of the territory. In 2002, gold shipments were approximately \$52 million.

The future of oil and gas in the Northwest Territories appears bright with demand for energy products in North America expected to continue to increase. The Western Canada Sedimentary Basin, which covers a large portion of Alberta, extends into the Northwest Territories. This is one of the richest deposits of oil and natural gas in the world. In addition, the Mackenzie Delta/Beaufort Sea area has 9 trillion cubic feet of proven reserves of natural gas and a potential for up to 64 trillion cubic feet. Based on a conservatively estimated price of US\$4 per mcf, total project revenues could reach \$50 billion.

The construction industry has had to develop innovative solutions for "arctic" conditions. As such, Northwest Territory companies have exported their expertise to Russia and other polar regions. Overall, the construction industry contributed \$412 million to the territory's gross domestic product in 2002, making it the second largest industry in the NWT.

The Northwest Territories has many tourism attractions, including four national parks, and the NWT industry is beginning to tap into the rapidly growing global market for "adventure travel" to remote and pristine wilderness areas, particularly those with aboriginal cultures. The tourism season extends over most of the year.

Other sectors of the NWT economy include a small but growing manufacturing industry, and relatively tiny commercial fishing, muskox harvesting and agricultural industries. Resource harvesting and the fur industry play a key role in the traditional economy of many small remote communities.

International Trade

The mining and resource extraction industries continue to account for almost all of the territory's exports. Major exports from the NWT include diamonds, oil, natural gas and gold. In 2002, \$801 million worth of diamonds were exported from the NWT. Oil exports from the NWT for the same period were valued at \$289 million, while natural gas shipments were \$108 million. Exports of gold, once the backbone of the resource economy, were \$52 million.

The NWT will continue its efforts to capture more of the processing and value-added activity related to the mining and resource-extraction industries, with a view to diversifying its economy and its export base.

Market Access Issues

The products of key export interest to the Northwest Territories currently face few market access barriers as they are generally imported as raw materials for further production.

THE YUKON

Overview

The Yukon is the smallest territory in terms of land mass, encompassing 480 thousand square kilometres or about 5% of Canada's total land area. The territory has a small population of approximately 30,000 people, 25% of whom are aboriginal; since 1997, the Yukon's population has declined by about 10%.

The Yukon has a small economy with a GDP of approximately \$1 billion per annum. As a result of recent declines in mining activity, the Yukon's economic growth has been largely stagnant in real terms since 1997. The territory's GDP growth rate has underperformed relative to the national growth rate in five of the last six years. The Yukon's economy expanded 5.1% in real terms between 1997 and 2002, compared to Canada's 21.7%. Total employment in the Yukon dropped 3.6% over the 1997–2002 period.

Mining and minerals continue to be important to the Yukon economy, contributing \$79 million in 2002. In 2002, gold accounted for 89% of the value of the Yukon's mineral production (excluding oil wells). However, declining activity in the resource sectors has led to increasing Yukon economic dependence on government spending during the 1997–2002 period. The public sector's contribution to GDP has risen to over 37%, more than double the national rate. Government now directly employs over one-third of the workforce.

The Government of the Yukon, having recognized that the territorial economy needed to move in a new direction if the territory was to achieve its potential, released on January 30, 2004, a policy paper entitled: "New Direction: Building a Sustainable and Competitive Yukon Economy" (www.economicdevelopment.gov.yk.ca/general/ecd_direction.html).

The government's goal is to develop a sustainable, competitive Yukon economy that is capable of sound

performance over the long term. To achieve this goal, the government will focus on building an economy that can successfully compete at regional, national and international levels. The paper outlines some of the strategic initiatives that the Department of Economic Development will pursue with a view to building a sustainable and competitive economy. These include:

- putting its regulatory house in order and developing a positive business climate;
- attracting outside investment;
- developing its capacity to compete in world markets and export goods and services; and
- aggressively marketing territorial products and services.

In 2007, the Yukon will host the Canada Winter Games in Whitehorse. The event is expected to contribute \$20 million to Yukon's GDP in 2007 and to result in up to 500 person years of employment. Construction of facilities and planning for the Games will provide some boost to the economy in the next three years leading up to the Games.

Tourism has been a growing sector in the Yukon economy and contributes a larger portion of GDP than in any other jurisdiction in Canada. Statistics Canada reports that tourism accounted for 4.4% of the Yukon GDP in 1998 and also accounted for 6.8% of employment. A large percentage of the Yukon's tourism businesses are small, sole proprietorships and are often seasonal operations. This diversity provides challenges to quantifying the size of the industry and measuring its full economic impact.

International Trade

With economic growth having been relatively flat in recent years, territorial GDP figures show that total exports of goods and services have declined by 42% between 1997 and 2002.

Tourism is the Yukon's largest export, with more than 80% of visitors arriving between June and September. In 2002, an estimated total of 313,290 visitors visited the Yukon, an increase of 11% over 2001. Current estimates suggest that \$164 million in revenue is directly related to non-resident tourism, up 22% or \$29 million from the 1998 figure of \$135 million.

International visitors are believed to account for more than 50% of tourism related spending in the territory.

Historically, the Yukon's largest merchandise exports were lead and zinc concentrate. These exports accounted for 99% of the value of the Yukon's international exports of goods each year. However, with the closing of the mine in 1998, the value of these exports plummeted. In 2002, the value of exports of these products was \$4 million, down 98% in comparison with the 1996 figure of \$185 million.

The largest international goods exports in 2002 were wooden trusses, pre-fabricated log homes and vinyl framed windows.

The Yukon's largest trading partner is the United States, which accounts for more than 90% of the territory's international exports. Within the United States, the largest destination for Yukon exports is the State of Alaska which imported \$2.7 million worth of Yukon goods in 2002.

Market Access Issues

The products of key export interest to the Yukon currently face few market access barriers. However, given the significance of trade with the United States and the importance of maintaining access to the U.S. market, effective management of trade relations with the United States is required to ensure orderly two-way trade between Canada and the United States and to minimize the potential for disputes. The Governments of the Yukon and Alaska are considering the scope for enhancing cross-border trade and tourism between the two jurisdictions.

NORTHERN TERRITORIES SUCCESS STORIES

Pangnirtung Fisheries Ltd.

www.ndcorp.nu.ca/meat_fish/pangnirtung.htm

Pangnirtung Fisheries has become a major exporter and source of employment in the Pangnirtung (Baffin) area. The company owns a fish processing plant that processes arctic char and turbot (also called Greenland Halibut). Pangnirtung has also established strategic arrangements with European fishing vessels

in order to process a portion of the fish harvested in Nunavut waters. In a typical year this fishery will export in excess of \$1.2 million to the United States.

Kivalliq Arctic Foods Ltd.

www.ndcorp.nu.ca/meat_fish/kivalliq.htm

Kivalliq Arctic Foods Ltd. is a food processing company that specialises in supplying caribou meat, along with arctic char. The company's caribou meat is harvested from animals that have never been confined or herded. This natural organic quality has resonated with customers, and exports to European markets have risen since the company's processing facility was certified by the EU in 2001. Last year the company processed over 113,000 kilograms of caribou meat. Kivalliq Arctic Foods has prospered and grown through exports and in 2002 was awarded the International Marketing Profile Award from the First People's Business Association.

Unaalik Aviation Inc.

www.inuit.pail.ca/unaalik-aviation.htm

Unaalik Aviation began flying in the spring of 2002 with a ten-year agreement to operate regular air service between Iqaluit and Kimmirut, Nunavut. The company also operates charters to Greenland and the Antarctic. The charters allow the company to utilize their Twin Otters aircraft, which are ideally suited for this difficult terrain, during the slow winter season in Canada, while serving a growth niche in adventure tourism. Having flown to the South Pole the young company is working on expanding operations to include service to the North Pole through Longyearbyen, Norway.

BHP Billiton Diamonds Inc

http://ekati.bhpbilliton.com

Production at the Ekati Diamond Mine™, operated by BHP Billiton, began in October 1998. The project will mine eight kimberlite pipes and will have a 20 year mine life. As of January 2003, the project had recovered 14.05 million carats. Many large diamonds have been recovered, including a 182 carat boart stone. Employment at the mine currently exceeds 750 people. Northerners comprise 78% of all employees and 38% of northern employees are aboriginal. Production is estimated at four to

five million carats annually, with an average value of over \$140 per carat; annual sales are around \$700 million. This mine is expected to produce roughly 4% of the world's diamonds by volume and 6% by value.

Diavik Diamond Mine

www.diavik.ca

Construction of the \$1.3 billion Diavik Diamond Mine was completed in early 2003, and the first diamonds mined were shipped to the joint venture partners in late January. At peak production, the Diavik Mine will produce over six million carats of diamonds annually. The mine life is expected to be 20 years. Production will come from four ore bodies, called kimberlite pipes, discovered underwater just offshore of a 20 sq km island located in Lac de Gras, approximately 300 km northeast of Yellowknife, NWT. In early 2002, Diavik reserves stood at 27.1 million tonnes containing an average estimated reserve grade of 3.9 carats/tonne (diluted). The project has a total reserve of approximately 107 million carats with an average value of approximately \$87 per carat (2000 valuation).

Arctic Wild Harvest

www.articharvest.com

An excellent example of E-commerce, Arctic Wild Harvest substantiates a small business's ability to compete on a global level regardless of location. Specializing in food products unique to the north, including such gourmet and natural products as caribou jerky, smoked arctic char, dried wild mushrooms, candied wildflowers, herbal teas, Musk-ox pates—these examples offer only a glimpse of the products available. Product supplies come from all parts of the arctic including the Yukon, the Northwest Territories, Nunavut and Labrador but are handcrafted or manufactured locally before being shipped to their global destinations.

Air North

www.flyairnorth.com

Air North provides air access to and from the Yukon for both local travellers and the Yukon's growing tourism sector. Since the company was founded in 1977, Air North's growth has been steady, calculated

and responsive to the needs of its clients. Beginning as a charter operator serving outfitters and mining camps, Air North expanded through the 1980's to become a growing regional carrier servicing Yukon communities as well as destinations in Alaska. The company continues to grow with Boeing 737 service to major gateways in southern Canada including Vancouver, Edmonton and Calgary. This growth was cultivated through a partnership with the Vuntut Gwitchin First Nation of Old Crow. In 2002, the Vuntut Development Corporation's position in Air North grew to 48.8% which allowed the airline to expand into a regional jet carrier. Yukon's First Nations are an emerging economic force, and Air North is proud to be a showcase for this kind of partnership. That year the company also took part in a Team Canada mission to Germany and Russia, looking internationally to further business relationships with the two countries and to create opportunities for Air North.

CITIZEN ENGAGEMENT AND OUTREACH ON TRADE POLICY

Openness and transparency are key to an informed dialogue between Canadians and their government. The Department of Foreign Affairs and International Trade manages a range of permanent and *ad hoc* consultative mechanisms to ensure that the views, priorities and interests of Canadians at large, other levels of government, industry, non-governmental organizations and public interest groups are taken into account in the development of Canada's trade policy agenda.

Parliamentarians are an integral part of these important consultations. By encouraging public awareness and understanding of international trade, as well as citizen participation in public consultations, parliamentarians play a critical role in the development of trade strategies and policies that reflect the priorities and interests of Canadians. The work of parliamentary committees serves as a key instrument in helping parliamentarians increase their knowledge and understanding of Canada's trade strategy, as well as contribute to the development and refinement of this strategy. Government responses to many of the reports, coupled with testimonies and briefings from ministers and senior government officials during

committee hearings, provide another opportunity for the government to keep citizens and parliamentarians fully informed about the strategic orientation and policy direction of Canada's trade agenda.

The Government of Canada uses a variety of mechanisms to maintain a close relationship with the provinces and territories in the area of international trade policy. Government officials meet quarterly, at the Federal/Provincial/Territorial Committee on Trade (C-Trade) meetings, to review the overall trade agenda and emerging trade policy issues, as well as to consult on the formulation of Canada's negotiating positions and strategy. In addition to these regular meetings, the International Trade minister and the deputy minister meet roughly once a year with provincial and territorial counterparts to develop further the cooperative relationship that exists with the provinces and territories in trade and investment policy, to update them on recent trade developments and to discuss trade policy directions, priorities and strategies. With the endorsement of the provinces and territories, the Department has established a joint working group to address the concerns of municipal and community-based interests regarding international trade. The sectoral advisory groups on international trade (SAGITs) are another mechanism that offers sector-specific advice on trade policy issues in an open exchange of ideas and information.

The government is also addressing issues of interest to a broad spectrum of Canadians using multi-stakeholder and sectoral information sessions, as well as roundtable discussions. Reports on many of these sessions are available on the Department's trade negotiations and agreements Web site (www.tradeagreements.gc.ca). Examples of information and consultation sessions that took place during the past year are set out below:

- In February 2003, the Free Trade Area of the Americas (FTAA) multi-stakeholder session focused on four issues: investment, services, smaller economies and development, as well as the FTAA and the Summit of the Americas process.
- In May 2003, the multi-stakeholder consultation session reviewed the operation and implementation of Chapter 11 of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). This consultation was held

on behalf of the NAFTA (Chapter 11) Investment Experts Group, which is made up of officials of the Canadian, American and Mexican governments.

- In July 2003, a multi-stakeholder session was held on the margins of the Montreal informal ministerial meeting hosted by International Trade Minister Pierre Pettigrew. The session allowed civil society representatives to exchange views, *inter alia*, with Minister Pettigrew and with the WTO's Director General, Dr. Supachai Panitchpakdi.
- In September 2003, the WTO Ministerial Conference held in Cancun, Mexico, allowed the participation of some 250 Canadian individuals, including ministers, senior officials, other governmental representatives, parliamentarians, and representatives of non-governmental organizations, business associations and unions, etc.
- In October 2003, the NAFTA multi-stakeholder roundtable discussion provided an opportunity for 51 representatives from the business community, non-governmental organizations, academia and associations to have a thorough exchange on NAFTA, its impacts after 10 years and possible future developments. Minister Pettigrew, Deputy U.S. Trade Representative Peter Allgeier and Mexico's Under-Secretary for International Trade, Angel Villalobos joined the roundtable at the end of the day to receive recommendations from participants regarding the development of further trilateral work on NAFTA.
- In November 2003, Canada's delegation to the FTAA Miami Ministerial Meeting included parliamentarians and provincial representatives. Interested Canadians were briefed on site and by teleconference call. In addition, Canada's International Trade Minister met with parliamentarians and with business and civil society representatives from the hemisphere to exchange views on the FTAA negotiations.

In addition, the government encourages Canadians to participate in annual trade-related international conferences and consultative initiatives, including the World Trade Organization public symposium, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) forum, the OECD Trade Committee and Joint Working Party on Trade and Environment consultations, and the Free Trade Area of the Americas thematic meetings.

Furthermore, the government actively participates in national, regional and international initiatives that advance understanding of how trade affects women and men differently, how to address these differences, and how to develop approaches to support the advancement of gender equality. Canada supported and participated in the first-ever session on gender and trade at a WTO symposium held in June 2003 and in the Gender Equality, Trade and Development session held in conjunction with the WTO Ministerial Conference in Cancun in September 2003. These two events successfully drew the attention of the WTO and the multilateral trading system to the significant contribution that women make in international trade and highlighted the differential impacts of trade liberalization on women and men.

To keep Canadians informed and up to date on trade-related issues and events abroad, the government provides briefings by teleconference, webcast and audiocast, etc. Canadians are also encouraged to use the Department's trade negotiations and agreements Web site (www.tradeagreements.gc.ca), which contains an extensive consultation section ("It's Your Turn") to enable users to send in comments on Canada's trade policy agenda and stay abreast of specific consultation initiatives launched by the government.

IF YOU ARE DOING BUSINESS ABROAD, WE WANT TO HEAR FROM YOU...

We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact the Department of Foreign Affairs and International Trade with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs and
International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa, ON K1A 0G2
Fax: (613) 992-6002
e-mail: Consultations@dfait-maeci.gc.ca

The Department also regularly consults Canadians on international business development through a variety of means. For instance, the Trade Commissioner Service holds regular meetings with national, regional and sectoral industry and trade associations, as well as with provinces and territories, to seek their views on how to improve the delivery of its programs and services. Moreover, several of the Department's trade promotion initiatives are undertaken jointly with industry and trade associations. Business people are also encouraged to remain in touch with the Department regarding market access and other issues through its Web sites (www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-e.asp or www.exportsource.ca). These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.

MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Both the federal and provincial governments manage programs that encourage business to expand beyond Canada's borders. Within the federal government, 20 departments and agencies have merged their international business development activities under the banner of Team Canada Inc. The members of Team Canada Inc cooperate in providing international business intelligence, market access information and marketing advice to Canadian business through a single window, via the Internet (www.exportsource.ca) or via telephone at 1 888 811-1119.

Another network, led by Investment Partnerships Canada, supports companies, trade associations and municipal and regional development agencies looking to attract new investors. Canada offers investors a highly skilled workforce, a productive and dynamic economy, a competitive domestic environment and convenient access to the main international markets—with preferred access to the United States. Investments Partnerships Canada can be contacted via the Internet (www.investincanada.gc.ca).

The Trade Commissioner Service, with officers in 140 Canadian embassies and consulates throughout the world, is the international antenna for both of these networks; it understands the regulations, policy issues and barriers that Canadian business may face in exporting goods and services or making a direct investment in a foreign market. The trade offices are a direct point of contact for Canadian business people in foreign markets. Officers are trained to help companies deal with a foreign environment and to help resolve trade policy issues that negatively influence commercial transactions. This international business development network is one of the main sources of information for Canadian trade policy initiatives that seek to expand access for Canadian firms in international markets.

The International Business Development Branch of the Department of Foreign Affairs and International Trade is the domestic side of the Trade Commissioner Service. The branch publishes general market information on almost every country in the world, specialized reports on industrial sectors in most foreign markets, and timely sales leads through an International Business Opportunities Centre. Links to this branch and to each of the trade offices abroad are available at the Trade Commissioner Web site (www.infoexport.gc.ca). This site is also the gateway to a new subscription service, the Virtual Trade Commissioner, which offers personalized electronic access to the full range of services with a direct link to trade commissioners in the field.

Several members of Team Canada Inc provide direct assistance to Canadian businesses needing a source of finance, or a way to overcome administrative or credibility constraints—a particular issue for small or new exporters. Export Development Canada (www.edc.ca) offers credit and political risk insurance and direct financing. The Canadian Commercial Corporation (www.ccc.ca) provides access to difficult markets where government-to-government contacts are useful. The Business Development Bank (www.bdc.ca) has financing packages for small and medium-sized enterprises.

These services together are well placed to inform Canadian companies about their rights under international trade and investment protection rules, and they can identify policy problems that limit the freedom of Canadian business to expand. The international network of embassies and consulates assesses how other governments implement the disciplines they have accepted and advises the Department of Foreign Affairs and International Trade's Trade, Economic and Environmental Policy Branch about new issues. Each department brings its particular expertise to the network, providing service to the client and policy advice to the government.

The members of Team Canada Inc are:

Agriculture and Agri-Food Canada
Atlantic Canada Opportunities Agency
Business Development Bank of Canada
Canada Border Services Agency
Canada Economic Development for the Quebec Regions Agency
Canada Mortgage and Housing Corporation
Canadian Commercial Corporation
Canadian Heritage
Canadian International Development Agency
Environment Canada
Export Development Canada
Fisheries and Oceans Canada
Foreign Affairs and International Trade
Indian Affairs and Northern Development
Industry Canada
National Research Council
Natural Resources Canada
Statistics Canada
Transport Canada
Western Economic Diversification



2 *Getting the International Rules Right — The World Trade Organization (WTO)*

CANADA AND THE WORLD TRADE ORGANIZATION

Trade is one of the key engines driving Canada's economy. Our current and future growth and prosperity depends on open world markets and a stable, predictable and transparent trading environment. Opening new markets benefits Canadian agricultural and non-agricultural producers, manufacturers, service providers and exporters. Increased trade means higher productivity and greater access to technology, inputs and funds for investment. For the Canadian public, it means jobs, additional income and access to a wider range of lower-priced goods and services.

Canada's membership in the World Trade Organization (WTO) helps us achieve these benefits. The WTO is a cornerstone of Canadian trade policy and governs our trade relations with the European Union, Japan, other industrialized countries and a host of emerging markets worldwide. It also underpins much of our trade with the United States, our largest trading partner.

At the heart of the multilateral trading system are the WTO agreements, negotiated and signed by members and ratified by their elected representatives. The WTO provides a forum for negotiating trade rights and responsibilities, negotiating market access, monitoring the implementation of obligations and commitments under various agreements, and reviewing members' trade policies and practices. The WTO also offers a state-to-state dispute settlement system, whereby trade disputes are settled based on commonly agreed rules, rather than political or economic might.

The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations and Canada's Objectives

In November 2001, WTO trade ministers launched a new round of multilateral trade negotiations, known as the Doha Development Agenda, on a broad range of issues. The agenda included the seven negotiating areas of agricultural trade reform; market access for non-agricultural goods; services; rules for subsidy, anti-dumping and countervailing duty actions; a multilateral registry for wines and spirits; dispute settlement; and certain aspects of trade and the environment. Ministers agreed to conclude the negotiations by January 1, 2005.

Agriculture, market access and development lie at the centre of and are Canada's key objectives for these negotiations. We seek fundamental agricultural trade reform: the elimination of all export subsidies, substantial reductions in trade-distorting domestic support and improved market access for all agricultural and food products. Canada also seeks improved market access in non-agricultural goods and services, as well as greater clarity and improvement in the rules on trade remedy provisions and subsidy disciplines. An ambitious outcome would help us attain these objectives and enable developing countries to better integrate into the global economy and realize the benefits of increased economic growth.

In the other negotiating areas, Canada seeks to conclude negotiations on a multilateral system for the notification and registration of geographical indications that is voluntary, facilitative, simple, cheap to implement and limited to wines and spirits. Such a system could be relatively easily implemented by any

WTO member that wished to do so. On dispute settlement, Canada supports improvements with respect to the transparency of dispute settlement proceedings, the protection of confidential information and the panel roster system. Canada also seeks agreement on issues such as sequencing of compliance proceedings, the remand of issues from the Appellate Body to panels, and enhanced rights for members who are third parties to disputes.

On trade and the environment, Canada supports early action to reach agreement on the definition of environmental goods, so that tariff elimination for these goods can be covered in the non-agricultural market access negotiations. Canada supports an approach under which a core group of multilateral environmental agreement secretariats and other relevant international organizations would observe these negotiations rather than continuing with the current case-by-case invitation approach. Canada also supports discussions on voluntary eco-labelling in the WTO Committee on Trade and Environment.

Considering the needs of developing countries and advancing the cause of sustainable development through these negotiations are also central to Canada's objectives with respect to the Doha Development Agenda. For this reason, Canada supports effective special and differential treatment; the provision of trade-related technical assistance and capacity-building; and greater institutional and policy coherence between the WTO, the World Bank, the International Monetary Fund and other international institutions to help developing countries manage their transition to full participation in the global economy.

In pursuing Canada's trade policy, the Government of Canada will continue its program of outreach and consultations to help build understanding and support for these WTO negotiations and to ensure that objectives and priorities reflect Canadian goals and values. As part of this effort, the government's trade policy Web site (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac) will continue to provide information on trade policy issues and invite public comments on negotiating priorities and objectives.

The Cancun Ministerial and Status of Negotiations

In September 2003, the 146 members of the WTO met in Cancun for a mid-term review of the Doha Development Agenda and to take decisions needed to move the negotiations forward.

Members endorsed the August agreement on trade-related aspects of intellectual property rights and public health that would allow low-cost generic versions of brand-name drugs to be shipped to poor countries to deal with public health issues. Members also welcomed the accession of two new members, Cambodia and Nepal, which will be the first least-developed countries to join the WTO since 1995.

While progress was made in some areas under negotiation, the atmosphere of the Conference did not lend itself to consensus building. The disagreement in Cancun can best be explained by the significant gaps in the level of ambition pursued by different members. Other factors that contributed to the lack of agreement on directions for further progress in the Round included differences over agricultural trade reform; differences over the development of new rules for the "Singapore Issues" (investment, competition, trade facilitation and transparency in government procurement); a weak response to the cotton initiative; and uncertainty regarding the ambition and flexibility that would be provided in the modalities for the non-agricultural market access negotiations.

Although members failed to agree in Cancun on how to proceed on the Singapore Issues, Canada sees considerable value in the development of multilateral rules on all four issues (see separate sections in this chapter).

WTO members are working in Geneva to restart the negotiating process. The challenge is to capture the progress that members saw at Cancun and to rebuild the process so negotiations can move toward an ambitious outcome in line with the Doha mandate.

On November 6, 2003, the Government of Canada tabled legislation that will allow lower-cost pharmaceutical products to be manufactured and exported in response to public health problems afflicting many developing and least-developed countries. Canada will be the first WTO member to implement the WTO decision on access to medicines domestically.

Conclusion

The Doha Development Agenda is about creating opportunities for growth and prosperity. Trade alone is not a panacea for all the challenges facing nations, but the long-term prospects for growth and prosperity for any country depend on its ability to tap into foreign markets and to keep its own markets open. These prospects are enhanced by the development of trade rules, which provide more predictability and stability in the trading system. Canada remains committed to advancing trade liberalization and achieving an end result that is beneficial to all members.

Canada will continue its efforts to advance the development of a predictable and stable international trading system, including through regional and bilateral trade initiatives that augment multilateral efforts in the WTO. The WTO will continue to be a cornerstone of Canadian trade policy and the preferred vehicle for trade liberalization. Canada seeks the same commitment from other WTO members. Only through multilateral trade liberalization can we ensure that no one gets left behind.

Improving Access for Trade in Goods

NON-AGRICULTURAL MARKET ACCESS

Under the WTO's Doha Development Agenda, the Non-Agricultural Market Access (NAMA) negotiating group has been given a broad mandate to work toward agreement "to reduce, or as appropriate, eliminate tariffs...in particular on products of export interest to developing countries." "Non-agricultural goods" include fish and forest products as well as the full range of industrial products. In 2003, more than 90% of the world's merchandise exports were non-agricultural goods.

In the second year of NAMA negotiations, Canada continued to seek agreement to reduce and bind applied tariffs that were not yet bound, reduce high bound rates and rebind them at lower rates, and expand the scope of duty-free trade. We also continued to advocate eliminating low tariffs and maximizing the use of *ad valorem* (percentage) rates.

Work in the NAMA negotiating group remains focused on negotiating modalities (i.e., the methods for achieving trade liberalization). Possible modalities include a formula approach, where tariffs are reduced according to a mathematical formula; a sectoral approach, where tariffs on goods in certain sectors are either eliminated or harmonized; and a request-offer approach, where bilateral negotiations take place on specific tariff items or product groups. Most members, including Canada, appear to support the adoption of a formula as the primary approach to tariff reduction, supplemented by other modalities.

In addition to formula reductions, Canada has been a strong proponent of sectoral agreements, and it has proposed new tariff-elimination agreements for environmental goods, chemicals, forest products, fish and fish products, fertilizers, energy-related equipment and non-ferrous metals.

The mandate of the NAMA negotiating group also includes the reduction or elimination of non-tariff barriers that unduly restrict trade. In this regard, Canada has stated that governments, while regulating in the public interest, must retain the right to apply measures in support of legitimate objectives, albeit in the least trade-restrictive manner possible. There appears to be growing convergence around the view, shared by Canada, that the NAMA negotiating group should address only those non-tariff barriers that are not covered by existing rules and agreements and are not being addressed by other negotiating groups.

Canada considers the full and effective participation of developing countries in these negotiations as an essential element in the success of the Doha Development Agenda. Experience has shown that tariff liberalization attracts increased trading activity and investment, thus contributing significantly to economic development. That said, special consideration needs to be given to developing countries' needs and priorities. Canada believes that developing countries (particularly the least developed) should be given a degree of flexibility in implementing their commitments.

The May 31, 2003, deadline for reaching agreement on modalities for non-agricultural market access was not met. This was largely due to differing levels of ambition regarding what members want to achieve and what kinds of flexibilities should be provided to developing countries. These same divergences were evident at the fifth WTO Ministerial Conference in

Cancun. While members failed to reach agreement in the NAMA and other negotiating groups, Canada and many other members remain committed to advancing trade liberalization in this area and achieving an end result in the Doha Round that is beneficial for all.

Canada conducted a public consultation with respect to non-agricultural market access in the summer and early fall of 2002. Since that time, various groups and individual stakeholders have provided their views. Provincial and territorial governments are consulted on a regular basis. As the negotiations proceed, input from the provinces, industry, non-governmental organizations and the general public will continue to be a valued element in the development of Canada's negotiating positions.

AGRICULTURE

Canadian farmers and processors operate in a global marketplace, exporting \$24.3 billion and importing \$20.6 billion worth of agri-food products in 2003. Canada is the world's third largest exporter of agri-food products, after the United States and the European Union, and the fifth largest importer. Given Canada's share of global agri-food trade, Canadians have a significant interest in ensuring that the international trade rules governing agriculture are fair. The Government of Canada strives to ensure that Canadian producers and processors can obtain access to foreign markets and that they are not disadvantaged by high subsidy levels offered by other countries. For that reason, the current round of WTO agriculture negotiations is very important to Canada's agri-food sector.

Canada's initial negotiating position for the WTO agriculture negotiations was announced in August 1999, following extensive consultations with the provinces and with Canada's agriculture and agri-food stakeholders. Canada's primary negotiating objective is to level the international playing field. Canada is seeking:

- the elimination of all export subsidies as quickly as possible;
- the elimination or substantial reduction of trade-distorting domestic support; and
- real and substantial improvements in market access for all agricultural and food products.

Canada's position is that decisions about the production and marketing of Canadian products will continue to be made in Canada. For Canada's negotiating positions, visit the agri-food trade policy Web site of Agriculture and Agri-Food Canada (www.agr.gc.ca/itpd-dpcil/indexe.html).

During the fourth WTO Ministerial Conference in Doha in November 2001, WTO members agreed to launch a new broad-based round of multilateral trade negotiations, incorporating the ongoing agriculture and services negotiations that began in 2000. The Doha Ministerial Declaration included an ambitious mandate and timetable for the agriculture negotiations. One element of the Doha timetable was the establishment of agriculture modalities by March 31, 2003. Modalities in this context refer to the commitments that WTO members will undertake to reduce trade-distorting domestic support and export subsidies and to make improvements in market access.

WTO members were not able to agree on agriculture modalities by the March 31 deadline, given the large differences that remained on many of the central issues in the negotiations (e.g., the approach to tariff reductions, the level of ambition on reducing trade-distorting domestic support). During the spring and summer of 2003, WTO members worked at both the ministerial and official levels in an attempt to narrow those differences in preparation for the fifth WTO Ministerial Conference, which was held in Cancun from September 10 to 14, 2003.

In late July 2003, it was clear that it would not be possible to develop draft modalities in time for the Cancun Ministerial. During August 2003, a number of WTO members, including the United States and the European Union jointly, and a group of 20 developing countries that included Brazil, China and India proposed "framework" texts to guide the subsequent development of modalities.

On the basis of these and other proposals, the Chair of the WTO General Council, Carlos Pérez del Castillo, developed a draft agriculture framework to be used as the basis for discussion by ministers in Cancun. This framework set out a structure of approaches and concepts but did not include specific numbers such as percentages to be applied for reductions of tariffs and domestic support. Ambassador del Castillo's intent was that ministers would discuss and

agree on a framework text in Cancun, which would then guide the work of the agriculture negotiators in developing modalities in the months following Cancun.

During the Cancun Ministerial, WTO members discussed the elements of a draft agriculture framework text, and George Yeo, Trade Minister for Singapore and facilitator of the agriculture discussions at Cancun, developed a new draft framework. This was included in the overall draft Ministerial Declaration tabled by the Chairman of the Ministerial Conference, Mexican Foreign Relations Minister Ernesto Derbez, on September 13, 2003.

However, the Cancun Ministerial ended before ministers had the opportunity to engage in detailed discussions of the consolidated Derbez draft text. Nevertheless, ministers agreed that the valuable work up to and at the Cancun Ministerial Conference would be brought forward into the next phase of the negotiations. They undertook that, in areas where they had reached a high level of convergence, they would maintain this convergence while working toward an overall acceptable result.

Ambassador del Castillo conducted informal consultations at the head-of-delegation level in Geneva from October to December on agriculture, non-agricultural market access, the Singapore Issues and cotton. While his consultations revealed no new flexibility, he identified key issues for continuing work in each of the four areas. Early 2004 was taken up with the selection of a slate of chairs for WTO regular and negotiating bodies, and the agriculture negotiating sessions resumed under the chairmanship of Tim Groser, New Zealand's Ambassador to the WTO.

The key agriculture issues dividing members remain similar to those at Cancun. Canada and most other members want the negotiations to result in a certain date for the elimination of all export subsidies on agricultural products. The approach to market access, and whether it should be the same for developed and developing countries, remains a critical issue. A key issue will be how to achieve an ambitious market access result while providing some flexibility in how to improve market access for sensitive products. Canada has suggested some ways forward in this regard. Finally, while it has been generally agreed that

those with the highest levels of distorting domestic support should reduce the most, this principle must apply to all forms of trade-distorting domestic support.

Canada remains well positioned to pursue the objectives it set out when the negotiations began. The Government of Canada will continue to consult a broad spectrum of Canadians and the provinces over the course of the agriculture negotiations. The government will also continue to inform Canadians on developments in the negotiations through the Web sites of the Department of Foreign Affairs and International Trade and Agriculture and Agri-Food Canada.

TECHNICAL BARRIERS TO TRADE

Canada's objective is to ensure that regulatory measures and standards relating to goods serve legitimate objectives, do not unnecessarily restrict access for exports of Canadian products and do not represent unnecessary obstacles to trade. Such measures include mandatory technical regulations and conformity assessment procedures, as well as voluntary standards.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the rights and obligations of WTO members with respect to the development and application of technical measures that affect trade in goods. The Agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory technical measures in order to achieve a legitimate objective, provided the measures do not discriminate against imported goods and do not restrict international trade more than is necessary. TBT-related measures are subject to WTO dispute settlement provisions. Canada has well-established procedures for coordinating domestic compliance with the Agreement and for implementing the Agreement to improve market access for Canadian exports.

Canada promotes wide acceptance of, and adherence to, the WTO TBT Agreement and its Annex 3 (Code of Good Practice for the Preparation, Adoption and Application of Standards). Canada also participates in the activities of many international standards bodies, including the International Organization for Standardization.

Under the WTO TBT Agreement, Canada will continue to press for the removal of unnecessary, ineffective or inappropriate regulations, standards and conformity assessment procedures that act as trade barriers in order to help maintain or enhance market access and lower costs to producers and exporters. Recently, for example, Canada has been raising concerns over other countries' proposals for unnecessary or unjustifiable barriers to products derived from biotechnology, as well as over mandatory requirements for non-product-related process and production method labelling. To assist the WTO Committee on Technical Barriers to Trade in addressing labelling issues, Canada has proposed a framework for informal discussions, which covers issues such as policy instruments for labelling, mandatory versus voluntary measures, harmonization and equivalency, and developing country considerations. The document can be found on the WTO Web site (www.wto.org) under its official document number G/TBT/W/174/Rev.1. Further to one of the suggestions in this document, a "Labelling Learning Event" was held by the TBT Committee on October 21 and 22, 2003. The event provided members with a better understanding of the preparation, adoption and application of labelling schemes in the context of the implementation of the TBT Agreement, as well as a better understanding of the impacts of such requirements on trade. Commonalities and differences among labelling schemes were discussed, but no formal conclusions were drawn.

Canada will also work to improve transparency; promote regulatory reform and good regulatory practice by WTO members; align or harmonize standards internationally with trading partners; and, if appropriate, negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. On this point, Canada has developed a policy approach to MRAs that assesses proposals on a case-by-case basis. It includes full consultation with federal and provincial regulatory and trade officials (in their areas of jurisdiction), as well as with stakeholders, including industry. This document is also available on the WTO Web site (www.wto.org) under the official document number G/TBT/W/167.

Canada is an active participant in the ongoing work programs of the TBT Committee and was a full participant in the Third Triennial Review of the

Implementation and Operation of the Agreement on Technical Barriers to Trade conducted in November 2003. Canada's submissions to the Triennial Review included documents on Canadian objectives for the Third Triennial Review, on Canada's approach to voluntary conformity assessment and on Canada's technical assistance and cooperation activities in the TBT field. These documents are also available on the WTO Web site under the following document numbers: G/TBT/W/196, 210 and 202.

Canada endorsed proposals by Committee members to address and strengthen approaches in areas such as transparency in the application of the Agreement; encouraged members to commit to conducting information exchanges on good regulatory practices and to developing a work program aimed at promoting better understanding of members' conformity assessment systems; and urged members to continue work on the provision of technical assistance to developing countries. The full report of the Third Triennial Review is available at the WTO Web site under the document number G/TBT/13.

SANITARY AND PHYTOSANITARY MEASURES

In 2003, the Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) Committee continued to focus on the implementation-related concerns identified by developing countries. In particular, the Committee continued to consider, as a priority, the implementation constraints facing developing countries, including the issue of special and differential (S&D) treatment and technical assistance. In addition, the Committee continued work to clarify how the obligations related to equivalence, regionalization and transparency would be put into practice.

The SPS Committee adopted in principle the Canadian proposal to make the provision of special and differential treatment more transparent, subject to the elaboration of procedures by the Secretariat. However, the Committee was unable to reach consensus on how to implement the proposal, and it is scheduled to reconsider this issue at its first meeting in 2004. In addition, the Committee developed a work plan to consider five S&D treatment proposals referred to it by the Chairman of the General Council. Members were to submit comments on

these proposals, including specific suggestions, in advance of the October meeting. Although the Committee has completed its work program, any further comments and suggestions on the five proposals will be considered at the first meeting in 2004.

The SPS Committee held informal discussions prior to each of the regular meetings to consider the issue of equivalence. The Committee worked with the Codex Alimentarius Commission, the World Organization for Animal Health (OIE, formerly the Office International des Epizooties) and the International Plant Protection Convention to ensure coherence in the development of guidance for judging the equivalence of sanitary and phytosanitary measures. It will monitor progress in implementing equivalence in the context of the SPS Agreement by maintaining the topic as a standing agenda item for the Committee's regular meetings.

In addition, the Committee held a special meeting on the operation of enquiry points on the margins of the October meeting (this special meeting was the first of its type in four years). The meeting, which brought together representatives of members' national notification authorities and enquiry points, used panel presentations and discussions to highlight obstacles to the effective performance of national notification authorities and enquiry points and to identify solutions to these problems. The Standards Council of Canada, Canada's national enquiry point, participated in these discussions.

At the June and October meetings of the Committee, Canada delivered statements on developments relating to bovine spongiform encephalopathy (BSE) in Canada. We provided the latest information on the investigation and Canada's regulatory response (see the BSE overview in this chapter for further information). We called on trading partners to resume trade with Canada, citing science and compelling evidence that the incidence of BSE in Canada is that of a minimal-risk country as defined in the OIE's Terrestrial Animal Health Code. We also encouraged support for the adoption of improvements to the OIE chapter on BSE. On the margins of the Committee meetings, Canada met with key trading partners (China, Chinese Taipei, Hong Kong, Japan and Korea) to press for the immediate, science-based removal of their BSE-related restrictions on imports from Canada.

Bovine Spongiform Encephalopathy

On May 20, 2003, the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) announced that it had quarantined an Alberta farm in an investigation of a case of bovine spongiform encephalopathy (BSE), commonly known as mad cow disease. The CFIA immediately launched a thorough investigation. On June 9, the CFIA announced that its active investigation was drawing to a close and that all further test results were negative. The CFIA also announced that a team of international experts had validated its findings and agreed that the active investigation had achieved its maximum potential. On June 26, the international panel team was made public. On July 2, the CFIA's final investigation report was made public.

Canada has taken steps to implement the corrective measures proposed by the international team. On July 18, Canada announced a ban on specified risk material (SRM) for products destined for human consumption, which came into effect July 24. On January 9, 2004, the Government of Canada announced \$92.1 million in funding over the next five years to enhance measures for identifying, tracking and tracing and for increased BSE surveillance and testing. The government is currently consulting stakeholders on animal feed control and surveillance.

Immediately following the May 20 announcement, most of our trading partners instituted temporary import bans on live cattle, beef and beef products from Canada. The United States is by far our largest export market for cattle and beef (annual sales are worth \$3.5 billion, made up of \$1.8 billion in cattle

The Committee continues to be widely used by Canada and other WTO members, including developing country members, as a forum for raising bilateral issues. In 2003, Canada raised 16 issues including Mexico's restrictions on beans, the European Union's biotechnology polices, India's restrictions on bovine semen and Venezuela's import permits. The Committee also serves as a useful forum for members to use in providing updates on issues of interest to other trading partners. During the past

and \$1.7 billion in beef). Other key markets are Mexico (\$185 million), Japan (\$81 million), Korea (\$50 million), Chinese Taipei (\$20 million), China (\$10 million) and Hong Kong (\$3 million). Other exports such as bison, sheep and goats have also been affected.

In addition, some trading partners have imposed measures on products that, based on standards set by the World Organization for Animal Health (OIE) (discussed below), should not be subject to any BSE import measures. These products include milk and milk products, semen and embryos, protein-free tallow and derivatives made from this tallow, and hides and skins.

Since the beginning of the investigation, we have kept all our trading partners fully informed of developments, through direct contacts from ministers and senior officials in Ottawa and through our missions abroad. We have also briefed foreign missions in Ottawa. Following completion of the investigation, based on science and compelling evidence that the incidence of BSE in Canada is that of a minimal risk country as defined in the OIE Terrestrial Animal Health Code, we asked all of our trading partners to resume trade in beef and other products from Canada. We have taken every opportunity to make representations on our market access interests and will continue to do so. We have also called upon trading partners to remove any restrictions on products that, according to OIE standards, should not be subject to BSE measures.

Please refer to individual country sections for more detailed information about specific markets.

BSE and the OIE

The World Organization for Animal Health (formerly the Office International des Epizooties), referred to under the WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, is the standard-setting organization responsible for elaborating animal health standards and guidelines and for recommendations on the sanitary safety of animals and animal products in international trade. In 1992, the OIE first developed provisions intended to manage human and animal health risks associated with the presence of the BSE agent in cattle. Since then, the OIE BSE provisions have been updated annually based on new knowledge and information.

Canada, along with the United States and Mexico, has written to the OIE to advocate refocusing the BSE provisions consistent with a more practical, risk-based approach. As well, Canada actively participated in the discussions of the OIE BSE Working Group at its September 2003 meeting. The September meeting produced proposals for significant changes to the OIE Animal Health Code BSE provisions. These changes call for the use of product-specific risks rather than country-based risks and for the country BSE classification system to be based on the effectiveness and duration of the risk mitigation measures that countries have put in place. Canada supports this direction and is actively soliciting the support of other OIE member countries to accept the proposed revisions to the OIE Animal Health Code at the next OIE General Session in May 2004.

year, for example, the United States has regularly provided updates on the status of its bioterrorism legislation, while the United States, Canada, the European Union and others have provided the Committee with updates on the status of their respective import requirements for solid wood packing material.

In 2003, Canada issued 65 SPS notifications to the WTO Secretariat and provided comments on 13 notifications from other countries.

BIOTECHNOLOGY AND GM LABELLING

A number of countries have recently implemented mandatory labelling requirements for food products processed or produced using genetically modified (GM) organisms. The use of labelling to indicate health and safety issues is a legitimate objective, and Canada supports labelling to convey this important information to consumers. However, Canada is concerned about the increased trend toward mandatory method-of-production labelling when other, less

trade-restrictive, options are available. The use of mandatory labelling to indicate the method of production (when this does not pertain to the characteristics of a product) could be used to discriminate against "like products" and could represent a technical barrier to trade. Non-discrimination is a key principle of the WTO Agreement.

It should be noted that the issue of mandatory method-of-production labelling is not limited to foods derived through biotechnology. Mandatory method-of-production labelling could have serious implications for other Canadian industries, including manufacturing, mining, forestry and fisheries.

Canadian industry, producers and consumers are cooperating to provide more information to consumers. These groups recently reached consensus through the Canadian General Standards Board on a voluntary standard that would provide a framework for the voluntary labelling of foods derived through or not derived through biotechnology. This standard has advanced to the next step of the standards development process and, if approved, could be published as a national standard in early 2004. Canada has been promoting this approach with trading partners, such as China, the European Union, Hong Kong, Korea and Malaysia, and will continue to do so with other countries as the opportunities arise.

Canada recognizes the importance of working internationally on biotechnology policy development, and it will continue to monitor developments in other countries to learn from their successes and failures. Canada is playing a leading role in setting international standards for genetically modified foods and their labelling through the Codex Alimentarius Commission. Canada chairs the Codex Committee on Food Labelling, which is developing guidance on the labelling of foods derived through biotechnology, and has chaired an international drafting group to provide further technical input on guidelines for the labelling of these foods.

TRADE REMEDIES

Bilateral Level

The Government of Canada plays an active role in monitoring trade remedy developments in countries

of trade interest to Canadian industry. Specifically, the government identifies and analyzes changes in the trade remedy laws and practices of Canada's key trading partners and makes representations, as appropriate, in specific investigations against Canadian exports. In addition, the government assists Canadian exporters involved in trade remedy investigations by providing information and advice and can participate as a direct respondent in countervailing duty cases.

The government has made submissions to various foreign authorities conducting trade remedy investigations against Canadian products. For example, it has filed extensive responses and interventions with U.S. authorities in the context of the U.S. Department of Commerce investigation of programs in the Canadian wheat sector (further details on this case can be found in the U.S. section in Chapter 4). In addition, government officials made representations in anticipation of a possible sunset review into China's anti-dumping duty on newsprint from Canada. A review was initiated on July 1, 2003, and is ongoing. Finally, the government continues to follow developments in various disputes under Chapter 19 of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) that involve Canadian products, and it is defending Canadian interests in the Extraordinary Challenge launched by the United States regarding a NAFTA Chapter 19 panel decision instructing the U.S. Department of Commerce to repeal anti-dumping duties on pure magnesium.

Last year's edition of *Opening Doors to the World* reported that the government made representations and monitored India's anti-dumping investigation involving vitamin C and China's safeguard investigation into certain steel products. Since that time, the Government of India has made an affirmative dumping determination and applied dumping duties. Similarly, Chinese authorities have informed WTO members of the application of temporary safeguard measures on steel imports. These measures are scheduled to end in May 2005. Also in 2003, Australia investigated grinding mill liners from Canada and announced on September 17, 2003, that dumping duties would be applied. Other anti-dumping investigations initiated in 2003 included one by Korea on choline chloride, one by Mexico on newsprint and one by the United States on kosher chickens.

Regarding the latter, in January 2004, the United States terminated the investigation after a negative preliminary injury determination.

World Trade Organization

In the current multilateral trade negotiations, Canada is pursuing more specific disciplines and improved transparency and clarity in the use of trade remedy measures by our trading partners. In this regard, Canada wants to examine key trade remedy provisions with the goal of strengthening and clarifying the rules to achieve greater international convergence and predictability in their application. To this end, Canada participated in the discussion of issues proposed for negotiations and tabled a general paper on anti-dumping, subsidies and countervailing measures, as well as more detailed submissions on anti-dumping and subsidies. These papers are accessible on the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (www.dfaite-maeci.gc.ca/tna-nacl/goods-en.asp#9).

As well as contributing to the work of the WTO Anti-Dumping, Subsidies and Safeguards committees to insure that WTO members administer their trade remedy laws in a WTO-consistent manner, Canada requests third-party rights in WTO dispute settlement proceedings involving trade issues that affect our interests. To this end, Canada is currently engaged as a third party in WTO proceedings in the following cases: the European Union's sugar program, U.S. cotton subsidies, U.S. countervailing duties on steel plate from Mexico, U.S. anti-dumping duties on cement from Mexico, and U.S. anti-dumping duties on oil country tubular goods from Mexico. In addition, in 2003 Canada remained a co-complainant in the WTO challenge of the U.S. Byrd Amendment. (For information on the Byrd Amendment, please see Chapter 4.)

Finally, Canada participated as a third party in the WTO dispute involving the U.S. steel safeguard measures. Following the March 2002 decision to apply tariffs of up to 30% on imports of various steel products, WTO members, including China, Japan and the European Union, challenged the measures at the WTO. Although imports from Canada and Mexico were excluded from any restriction under the provisions of the North American Free Trade

Agreement, the key interest to Canada in this dispute was the challenge by complainant countries that the United States had violated WTO obligations in exempting Canada and other free trade partners from application of the safeguard measures. On November 10, 2003, the WTO Appellate Body upheld the panel finding against the U.S. measure, including a ruling that the United States failed to adequately explain its decision to exempt imports from Canada. On December 4, President George W. Bush announced the termination of the steel tariffs, avoiding possible retaliation from complainants. In his decision, President Bush stated that the tariffs on steel had achieved their purpose, allowing U.S. steel manufactures to adjust, through consolidations, to increased competition.

Organization for Economic Cooperation and Development Steel Initiative

Work continues, under the auspices of the High-Level Group on Steel, on possible multilateral disciplines on government intervention in the steel sector. The chief objective of this work is to establish disciplines on government subsidies specific to the steel industry that distort steel markets. Such disciplines, combined with industry action to close inefficient and excess steel capacity, are an attempt to address the factors that distort markets and lead to trade actions. Important progress was made in 2003 on product coverage and basic disciplines in a future Steel Subsidies Agreement (SSA). However divergent views remain on exceptions to disciplines and on special and differential treatment for developing countries. Canada will continue, along with the world's major steel producers, to participate in the negotiations and to work toward the successful conclusion of an SSA.

RULES OF ORIGIN

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for non-preferential trade. The work program was originally slated for completion in July 1998; however, the deadline for completing the core policy issues identified in the December 2002 report of the Committee on Rules of Origin to the General Council has been extended to July 2004. Should

the core policy issues be resolved by July 2004, the Committee on Rules of Origin is to complete its remaining technical work, including a review of the results for overall coherence, by the end of 2004. The inability of the Committee on Rules of Origin to meet the deadline for completing the work program stems from the technical complexity of reaching agreement on rules for all products; the entrenched positions of many members, particularly in the areas of agriculture, textiles and apparel, and industrial products; and the lack of consensus on the implications of the work program (i.e., if and when the harmonized rules should be used).

In the development of common rules of origin for non-preferential trade, Canada's objectives are threefold: to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders; to prevent countries from using rules of origin to impair market access; and to achieve rules that are technically proficient, reflecting the global nature of the production and sourcing of goods and materials. Regarding the implications of harmonized rules of origin, Canada's position is that members should use such rules in the application of non-preferential commercial policy instruments only if other WTO agreements require determination of a country of origin.

TRADE FACILITATION

Although WTO rules already contain a variety of provisions aimed at enhancing transparency and setting minimum procedural standards (such as Articles V [freedom of transit], VIII [fees and border formalities] and X [publication and administration of trade regulations] of the General Agreement on Tariffs and Trade [GATT]) these rules date back to the original formation of the GATT in 1947 and, in some cases, build on predecessor arrangements from the early years of the 20th century.

At the fourth Ministerial Conference in Doha in 2001, ministers agreed to a focused trade facilitation work program leading to negotiations to take place after the fifth WTO Ministerial Conference held in Cancun in September 2003. The government's objectives for the negotiations are to build on existing

WTO obligations (i.e., GATT Articles V, VIII and X) and to negotiate disciplines that would maximize transparency; expedite the release of goods; and reduce, simplify and modernize border-related requirements and formalities.

Canada views trade facilitation as a win-win for all countries and a natural complement to market access negotiations on goods. New multilateral trade facilitation rules would help countries modernize border systems to expedite the flow of goods across borders, while fully meeting non-trade objectives such as security. Improved border systems would also help to reduce business costs for all traders, an issue of particular interest to small and medium-sized companies.

In seeking agreement to negotiate rules on trade facilitation, Canada, with other like-minded WTO members, came forward during 2002 and 2003 with a range of proposals to clarify and improve existing obligations. With the subsequent failure of WTO members to reach a consensus at Cancun, work in this area has been stalled while members seek agreement on possible ways to further advance the wider Doha Development Agenda, including trade facilitation.

The WTO's focus on trade facilitation has already served to raise its significance on the agenda of WTO members. A wide variety of international financial institutions, donors, United Nations agencies, the World Customs Organization and non-governmental organizations are demonstrating renewed interest in supporting programs that facilitate trade and in the implementation of practical solutions. Canada actively supports efforts on technical assistance and capacity building that help developing countries meet higher standards of border management.

The Government of Canada is optimistic that the many benefits of trade facilitation, widely recognized both within and outside the WTO, will bring forth the necessary political will to launch negotiations in this area. It will continue its efforts in support of such a launch at the earliest possible date.

Improving Access for Trade in Services

NEGOTIATIONS IN THE GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES

The service sector is leading Canada's transformation to a knowledge-based economy. As a significant exporter of services, Canada relies on multilateral, legally enforceable rules on trade in services. These rules help ensure that Canadian exporters receive fair and equitable treatment in foreign markets. The ongoing services negotiations at the World Trade Organization are thus important for Canada, promising to open up new markets to Canadian entrepreneurship, innovation and know-how.

Canada is pursuing multilateral, legally enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. It is working collectively with other WTO members to further enhance the transparency and clarity of the General Agreement on Trade in Services (GATS) in order to make it more user-friendly. Issues for consideration during the talks include sectors of export interest to Canadian industry, current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers, improving access to countries that are key export destinations for Canadian services providers, and providing Canadians with access to quality services at a competitive price.

The current round of negotiations started in January 2000, as required by the GATS (established as part of the WTO agreements in 1995). At the Ministerial Conference in Doha in November 2001, WTO members set two key negotiating deadlines: June 30, 2002, for submission of each country's initial requests to other countries, stating areas of interest for market access commitments; and March 31, 2003, for submission of each country's offer to open specific sectors. A target date of January 2005 was also established for the conclusion of this round of negotiations.

Canada presented its initial requests to other WTO members by the agreed deadline and, on July 8, 2002, made public a summary of the openings

that it was asking selected countries to make. A description of the initial market access requests that Canada made of other countries is available on-line (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac and <http://services2000.ic.gc.ca>). This information was compiled following detailed consultations with Canadian stakeholders and in close cooperation with the provinces and territories. Canada also paid particular attention to the situation of our small and medium-sized enterprises. The requests seek greater market access in 12 sectors of key interest where there is considerable economic opportunity for Canadian services providers, including providers of professional, business, financial, telecommunications, computer and environmental services.

On March 31, 2003, Canada made public the full text of the initial conditional offer it presented to its trading partners in the GATS negotiations. Canada was the first country to commit to making its offer public, and it is pleased that other WTO members have done so as well. Canada's initial offer contains the proposed guarantees of market access and non-discrimination that it would offer to other countries in exchange for greater access to foreign services markets. Canada is proposing to make increased market access commitments in:

- financial services;
- business services (including accounting, legal, architectural, engineering, real estate, and management consulting);
- communication services (courier services);
- construction services;
- distribution services;
- tourism and travel-related services; and
- transport services.

More details on Canada's initial GATS offer are available on the Government of Canada Web site for the GATS negotiations (<http://services2000.ic.gc.ca>).

The initial offers take into account the basic negotiating objectives that each country has set for itself, as well as the various bilateral requests it has received from other members. Canada's objectives are reflected in its initial offer, which does not include any commitments on health, public education, social services or culture. The initial offer and all subsequent offers are conditional on the overall level of liberalization achieved at the end of the negotiations. This means

GATS Consultation and Outreach Process

Domestic consultations are key to enhancing good governance and transparency and to promoting a democratic approach to trade policy development. Canada's trade policy encompasses interests beyond those of the business world, and all citizens can have a say in determining this policy. Intensive and ongoing consultations on the WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS) remain an important part of the Government of Canada's overall commitment to ensuring that Canada's position on the GATS continues to reflect the interests of all Canadians.

The government has been seeking, and will continue to seek, the views of Canadians in developing trade policies and positions, using a broad range of consultative mechanisms. These mechanisms include the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCEAIT) process, as well as the sectoral

advisory groups on international trade (SAGITs). The government is working closely with provincial and territorial governments, which have jurisdiction in many areas of services trade, to develop and adapt our negotiating positions. Municipalities are also included in the government's consultation and outreach process. Equally important, all interested Canadians are invited to provide their comments and views on the issues via the Government of Canada's Web site for the GATS negotiations (<http://services2000.ic.gc.ca>).

In 2004, the government will engage in another round of cross-sectoral consultations and outreach across the country. These consultations will provide valuable input for ongoing GATS negotiations and also feed into the services-related components of our ongoing bilateral and regional free trade negotiations. The government coordinates with the provinces and territories to hear not only from provincial officials but also

from local business groups and local non-governmental organizations regarding Canada's negotiating position. In addition to ensuring a mutually beneficial dialogue between government officials and stakeholders, the consultations provide a regional dimension and balance to Canadians' input concerning the negotiations.

In the context of the guidelines and procedures reaffirmed at the WTO Ministerial Conference in Doha in November 2001, the government will continue to consult, inform and engage citizens as the negotiations progress, ensuring that Canada's position on the GATS continues to incorporate the interests of the Canadian public. The government welcomes the views of interested Canadians. To provide your comments, please visit the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site at (www.dfait-maeci.gc.ca/tma-nacl) or the Government of Canada Web site for the GATS negotiations (<http://services2000.ic.gc.ca>).

that the government will allow the offer to become binding at the end of the negotiations only if the outcome is satisfactory for Canada.

At the end of the negotiation process, the results of the bilateral request—offer negotiations will be made available on a most-favoured-nation basis to all WTO members. In this way, all member countries benefit from the bilateral negotiations to some extent, regardless of whether they negotiated market access commitments bilaterally. As well, members retain the flexibility to open the sectors that they choose.

The following sections focus on two services sectors, using them to highlight the sorts of market access challenges facing Canadian services suppliers and the types of improved access Canada is seeking and has offered during the current round of negotiations.

PROFESSIONAL SERVICES

The Canadian professional services sector, led largely by the architectural, engineering and management consulting professions, has experienced continuous

growth in international activities. Exports of architectural, engineering and other technical services alone grew from \$2.6 billion to \$3.6 billion, or 38.9%, from 2001–2002. The capabilities and expertise of Canadian professional services providers are recognized and sought after around the world.

Canadian professional services providers have benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in previous GATS negotiations. Moreover, the ongoing GATS negotiations provide an excellent vehicle for promoting greater market access for our professional services, including legal, accounting, auditing and bookkeeping, taxation, architectural, urban planning and landscape architecture services. Canada has asked its trading partners to improve their commitments for professional services by eliminating trade barriers related to, for example, temporary entry regulations, investment and ownership limitations, and nationality and citizenship requirements. These requests have been made, and are being reinforced, in the current market access phase of the GATS negotiations.

In its initial conditional offer, Canada is offering to eliminate residency and citizenship requirements in certain provinces for accounting, architectural, engineering, urban planning, real estate, management consulting and other business services such as translation. In addition, Canada is also offering to facilitate the temporary entry of spouses and common law partners of professionals. Through this offer, Canada hopes to convince other members to match Canada's high level of existing commitments in order to improve market access for Canadian professionals.

In addition to the market access negotiations currently under way at the WTO, Canada is also seeking to improve market access by strengthening existing GATS disciplines respecting transparency, qualification and licensing requirements, and procedures and technical standards. Another tool for enhancing the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of mutual recognition agreement negotiations between Canadian and foreign professional bodies. The Government of Canada will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

ENVIRONMENTAL SERVICES

Canada's environmental services sector represents an important segment of the country's dynamic services sector. Canada's environmental services industry numbered over 3,500 firms and public establishments in 2000. Business firms in the industry range from one-person operations to large, multinational corporations. Small and medium-sized enterprises (SMEs), that is, firms with fewer than 500 employees, form a vital part of the industry. In 2000, SMEs accounted for 99.5% of firms in the environmental services industry and made up the largest share of environmental services revenues.

Some of the most promising opportunities for Canadian environmental services firms can be found in international markets. Canada's environmental services exports totalled \$292 million in 2002. Canadian firms have gained international recognition for their innovative and customized solutions. Specific Canadian expertise exists in a number of areas including climate change and clean energy technologies, wastewater technologies, solid/hazardous waste management, engineering and environmental consulting, air pollution control, geomatics, and laboratory and analytical services.

Canadian exporters of environmental services have benefited greatly from the expansion of foreign trade and investment opportunities under international trade agreements such as NAFTA and the GATS. Significant barriers to trade in environmental services still exist, however, which underscore the importance of further liberalization of international environmental services markets in the context of ongoing bilateral, regional and multilateral trade negotiations. Canadian stakeholders have identified, in particular, a lack of transparency in regulatory regimes and practices: limitations on investment and establishment; restrictions on the entry and stay of managers, professionals and experts; and unfair licensing requirements as representing key barriers to trade in environmental services. In Canada's view, the cost of maintaining such barriers in the environmental services sector can have a significant impact on costs and the variety of services that can be provided to consumers. Moreover, it can act as a disincentive for the global diffusion of environmental technology, skills and expertise.

The largest market for Canadian exports of environmental services is the United States. However, promising opportunities for Canadian environmental services firms exist in South America, especially Argentina, Brazil and Chile, where a number of large projects financed by international financial institutions are being initiated. A number of Canadian firms have also been attracted by the growing demands for environmental services from Asian economies such as China, Chinese Taipei, India, Indonesia, Korea, Malaysia, Singapore and Thailand. Finally, Canadian companies have actively pursued market access interests in a number of Central European countries including the Czech Republic, Poland and the Slovak Republic, where market demand for Canadian knowledge and expertise in environmental services is growing.

In the context of the ongoing GATS negotiations, Canada has submitted market access requests to many WTO members, with the aim of seeking more open and liberal international markets for Canadian environmental services firms. Canada believes that substantial benefits can be derived from greater trade liberalization in environmental services, since this could pave the way for a much greater variety of environmental services and services providers.

Issues that affect Access for Trade in Goods and Services

TEMPORARY ENTRY FOR SERVICES PROVIDERS

Many Canadian firms export their services to markets around the world. In order to expand their export activities, these businesses require the additional certainty that comes from the development of international rules for trade in services. This is particularly the case with respect to the mobility of people. In today's global economy, companies need to move key personnel (e.g., managers, executives, specialists) to foreign markets on a temporary basis to provide services to a subsidiary or affiliate, assist with the sale or delivery of products or services, consult with

clients or negotiate contracts. In addition, individual services providers, such as professionals, require access to foreign markets to deliver their services.

Canadian services providers have benefited from the commitments obtained from other countries in the last round of negotiations in the General Agreement on Trade in Services. In the current GATS negotiations, Canada continues to pursue additional commitments to secure improved access and predictability for Canadian services providers. For example, Canada has requested commitments on independent professionals in such sectors as computer and related services, engineering services and architectural services. Canada is also actively promoting increased transparency of temporary entry commitments so that business people, immigration practitioners, human resource managers, small and medium-sized enterprises and other affected parties can better understand the temporary entry commitments undertaken by members.

In its initial conditional offer, Canada has offered to increase the length of stay for business visitors, intra-corporate transferees and professionals; to provide coverage for after-sales/after-lease services providers and their spouses and common law partners; and to increase the transparency of its temporary entry commitments.

In addition to the GATS, Canada is party to several regional and bilateral trade agreements containing labour mobility provisions that promote trade in goods, services and investment. These include the North American Free Trade Agreement, the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA), and the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement (CCRFTA). The GATS, NAFTA and the CCFTA contain comprehensive temporary entry provisions facilitating the movement of business persons in three categories: business visitors, intra-company transferees and professionals. In addition, NAFTA and the CCFTA contain a fourth category to facilitate the temporary entry of traders and investors. Canada participates in a trilateral NAFTA Temporary Entry Working Group, which deals with ongoing implementation issues related to temporary entry and works closely with U.S. officials on bilateral temporary entry issues.

Canada is currently negotiating several other regional/bilateral trade agreements including the Free Trade Area of the Americas, Central America Four and Singapore, which may include temporary entry provisions.

INVESTMENT

WTO ministers were unable to reach consensus on modalities for negotiations on investment at the fifth Ministerial Conference in Cancun in September 2003. Canada continues to believe that for host countries, a framework that enables the cross-border flow of investment would facilitate technology transfer and contribute to economic growth and development. Likewise, investors would benefit from the certainty provided by enhanced rules on transparency and non-discrimination.

COMPETITION POLICY

Canada supports the establishment of a multilateral framework on competition policy, though there was no agreement reached at Cancun to pursue negotiations. Canada believes that a framework for competition policy will ensure that the gains from trade and investment liberalization are not undermined by the anti-competitive behaviour of private actors. By establishing a coherent set of principles for sound competition policy among all members, a multilateral agreement would ensure a competitive environment and a more transparent and predictable climate for foreign trade and investment. An agreement would also contribute to the important objective of building institutional capacity in developing countries.

TRANSPARENCY IN GOVERNMENT PROCUREMENT

WTO ministers were unable to reach consensus on launching negotiations on transparency in government procurement at the fifth Ministerial Conference held in Cancun in September 2003. Canada continues to see value in working toward a multilateral agreement on transparency in government procurement. At the November 2001 WTO Ministerial in Doha, ministers addressed a key concern of developing countries by establishing

that a transparency agreement would not restrict the scope of countries to use domestic preferences in their procurement. Canada's current transparency practices are compatible with the elements under discussion at the WTO. Such an agreement would benefit exporters of goods and services that are seeking opportunities to sell to governments or to subcontract to domestic suppliers. As well, an agreement would benefit member countries by increasing the value received for their procurement expenditures, improving the governance infrastructure and reducing the possibility of corruption.

GOVERNMENT PROCUREMENT

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in the World Trade Organization. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government procurement disciplines and ensure effective implementation of existing commitments.

Canada, along with 27 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement (AGP). The AGP provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the United States, the European Union, Japan and other key markets. Canada continues to pursue greater and more secure market access through the AGP. A review of the AGP, with a mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the agreement remains a priority. Work is continuing, with input from the provinces and other stakeholders, to establish Canada's priorities for further market access.

DISPUTE SETTLEMENT

The WTO currently has 146 members. Given this large membership, disputes occasionally arise among members over the application of the rules contained in the Agreement Establishing the World Trade Organization. To resolve such disputes, WTO members have agreed to follow an elaborate

process contained in the WTO Dispute Settlement Understanding (DSU). This process includes consultations, reviews by independent panels when parties are unable to settle their differences at the consultation stage and possible recourse to a standing Appellate Body. The DSU helps ensure that members adhere to the trade rules they have negotiated and reduces the scope for unilateral trade actions. The DSU is, without question, a key element of the rules-based, multilateral trading system.

There are relatively few cases among WTO members at any given time. Many complaints are resolved without recourse to the WTO dispute settlement system.

During the past year, Canada made use of the dispute settlement provisions of the WTO to challenge a number of measures maintained by other members that Canada considers inconsistent with their international trade obligations. The most significant of these measures are the anti-dumping and countervailing duties that the United States has imposed on Canadian softwood lumber exports.

On January 8, 2003, a panel was established to hear Canada's challenge of the U.S. Department of Commerce's final determination of dumping. Canada considers the Department of Commerce's final determination to be inconsistent with the United States' WTO obligations under the Anti-dumping Agreement. The panel's final report is expected in the spring of 2004.

On May 7, 2003, a panel was established to hear Canada's challenge to the final determination of the U.S. International Trade Commission that a U.S. industry is threatened with material injury due to imports of softwood lumber from Canada. Canada considers that this final determination, and the resulting duties imposed on imports of Canadian softwood lumber, are WTO-inconsistent. The panel's final report is expected in the spring of 2004.

On August 29, 2003, the final report was released by a panel established to hear Canada's complaint against the United States regarding the U.S. Department of Commerce's final determination of subsidy with respect to certain softwood lumber from Canada. The panel's findings were subsequently appealed, and the Appellate Body released its report on January 19, 2004. Details can be found on the WTO dispute

settlement Web site (www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm), under document number 04 - 0145 or symbol WT/DS257/AB/R.

Also in August, a panel was established to hear a complaint by Canada, the United States and Argentina against the European Union's moratorium on the approval and marketing of biotech products. The complainants consider that these measures are inconsistent with the European Union's obligations under the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, the Agreement on Technical Barriers to Trade and the GATT 1994. The panel report is expected in the fall of 2004.

Canada was also a defendant in two cases. In March 2003, a panel was established to hear a U.S. complaint that certain actions of the Government of Canada and the Canadian Wheat Board, as well as some Canadian grain transportation policies, are WTO-inconsistent. The panel report is expected in the spring of 2004.

As well, an earlier U.S. and New Zealand challenge to Canada's dairy export pricing mechanism was resolved in May 2003, when the United States and New Zealand withdrew their requests for retaliation following the implementation of compliance measures by Canada.

The WTO Dispute Settlement Understanding is arguably the most effective system in existence for resolving disputes between sovereign states. Many believe, however, that it can be further improved. WTO members therefore agreed, at the fourth Ministerial Conference in Doha, to negotiate improvements and clarifications to the DSU by May 2003. Although members were unable to reach agreement by that date, the WTO General Council subsequently agreed in July to extend the deadline for DSU negotiations by one year to May 2004. Members also agreed to have the talks continue on the basis of the work already done, including a draft text produced by the chair and proposals by members.

In January 2003, Canada submitted a proposal to improve the DSU with respect to enhanced transparency, the protection of confidential information and the panel roster system. Canada will continue to build support for these proposals and will also work

to secure agreement on a number of other improvements to the DSU, including the sequencing of compliance proceedings, alternatives to retaliation, the remand of issues from the Appellate Body to panels, and enhanced rights for members who are third parties to disputes.

Discussions are continuing in an effort to build consensus on a package of improvements to the DSU by the new deadline of May 2004. However, the number of substantive proposals for changes to the DSU, coupled with slow progress in the negotiations, calls into question whether the new deadline will be met.

Accessions to the World Trade Organization

Canada continues to play an active role in the WTO accession process. Our goals are twofold:

- to secure more open, non-discriminatory and predictable access for Canadian exports of goods and services; and
- to achieve transparent and rules-based trade regimes in new markets, thus contributing to global economic stability and prosperity.

The WTO has 146 members, with Armenia, China, Chinese Taipei, Lithuania, Moldova and the former Yugoslav Republic of Macedonia among the most recent members. At the fifth WTO Ministerial Conference in September 2003, Members welcomed the accession of Cambodia and Nepal, which will be the first least-developed countries to join the WTO since 1995.

Canada is active in the accession negotiations of all applicants. To date, the following 25 countries are seeking accession: Algeria, Andorra, Azerbaijan, Bahamas, Belarus, Bhutan, Bosnia and Herzegovina, Cape Verde, Ethiopia, Kazakhstan, Lao People's Democratic Republic, Lebanese Republic, Russian Federation, Samoa, Saudi Arabia, Serbia and Montenegro, Seychelles, Sudan, Tajikistan, Tonga, Ukraine, Uzbekistan, Vanuatu, Vietnam and Yemen.

As well, Canada is working actively with other members to facilitate the accessions of least-developed countries (LDCs), recognizing that WTO accession will help LDCs in their development efforts and transition to fully participating members of the world trading system. Canada endorses the Recommendations for Facilitating and Accelerating the Accession of the LDCs to the WTO Agreement, approved by the WTO General Council in December 2002.

Accession negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. During the multilateral negotiations, a WTO working party, composed of interested WTO members, examines the acceding country's economic and trade regime to identify inconsistencies with WTO obligations and to ascertain what changes are required to achieve conformity with WTO rules. Progress depends on those changes, as reflected in the transparency, accuracy and detail provided by the applicant in response to questions tabled by working party members. By participating in working party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable trading conditions in the applicant's market.

In parallel with working party deliberations, WTO members hold bilateral market access negotiations with the acceding country. During the bilateral negotiations, Canada focuses on obtaining the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers affecting access for goods and services that are of interest to Canadian exporters. Canada encourages applicants to bind their tariff commitments, provide non-discriminatory access and join the various zero-for-zero tariff elimination agreements and tariff harmonization initiatives developed by the WTO.

Negotiating positions for accessions are developed interdepartmentally and in consultation with provincial and territorial governments and the private sector. Accession negotiations offer an important opportunity to resolve Canadian market access problems in the applicants' markets.

Further information on the WTO accession process can be obtained from the WTO Web site (www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc_e.htm).



3 Investment

Foreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of outward foreign direct investment has increased more than 10-fold over the past two decades, from US\$594 billion in 1982 to US\$6.9 trillion in 2002.

Canada is an active player in this global economy. The stock of Canadian direct investment abroad (CDIA) increased over fourfold from \$98.4 billion in 1990 to \$432 billion in 2002. Over the same period, the stock of foreign direct investment in Canada more than doubled, from \$131 billion to \$349 billion. Since 1997, the stock of Canadian direct investment abroad has surpassed the stock of foreign direct investment in Canada.

Canadian Direct Investment Abroad

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For many Canadian firms, investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets, where a physical presence is often a prerequisite for effective access. These firms understand that higher levels of investment in foreign markets are often linked to higher levels of export penetration into those markets. In fact, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) has found that each dollar of outward foreign direct investment is associated with some two dollars of additional exports.

In 2002, 47% (\$202 billion) of Canadian direct investment abroad was located in the United States. A further 23% of CDIA (\$100 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include the Caribbean, Latin America and Japan. In line with global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for CDIA. In 1990, 13% (\$13.1 billion) of Canada's outward investment was in non-OECD developing countries. By 2002, that proportion had increased to approximately 20% (\$87 billion).

With 41% of the total stock of CDIA in 2002, the finance and insurance sector continued to be the largest sector for CDIA. In 2002, significant amounts of CDIA were in services and retailing and the energy and metals industries, bringing their proportion of the total stock of CDIA to 13% and 19%, respectively.

Foreign Direct Investment in Canada

The benefits of investment flows are now well recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward foreign direct investment in Canada is an important source of

Canada's Investment Regime

Canada has a relatively open investment regime, which compares well internationally. Under the Investment Canada Act, a notice or an application for review must be filed for all acquisitions of existing Canadian businesses or establishments of new Canadian businesses. Reviewable transactions are approved by the minister responsible for the Act, once that minister is satisfied that the investment is likely to be of net benefit to Canada.

In 2003, direct acquisitions of Canadian businesses by WTO members were subject to a review threshold of \$223 million. This amount is adjusted annually based on changes in nominal gross domestic product. Direct acquisitions by non-WTO investors of Canadian businesses with assets of \$5 million or more are reviewable. In addition, indirect acquisitions are also subject to review if the assets of the Canadian business are at least

\$50 million or if the assets are between \$5 million and \$50 million and represent more than 50% of all assets being acquired.

The acquisition of a Canadian business involved in cultural industries, financial services, transportation services or uranium production is subject to the lower thresholds regardless of the nationality of the investor or vendor. Acquisitions in cultural industries (i.e., publication and distribution of books, magazines, newspapers, videos, music recordings, etc.) and the establishment of new businesses in these cultural industries may be reviewable, if the government elects to ensure that there is a "net benefit" to Canada.

In the area of financial services, Canada does not maintain foreign ownership restrictions for banks. Acquisitions of Canadian banks are linked to the new size-based ownership regime, which came into force in October 2001. Under the new rules, no single person (Canadian or

foreign) may acquire more than 20% of the voting shares or 30% of the non-voting shares in a large bank (i.e., a bank with equity of \$5 billion or more). For medium-sized banks (i.e., banks with equity between \$1 billion and \$5 billion), individual shareholdings are allowed up to 65%, provided that at least 35% of voting shares are listed and traded on a recognized exchange and are widely held. Small banks (i.e., banks with equity of less than \$1 billion) have no ownership restrictions other than a "fit and proper" test.

The Investment Canada Web site provides guidelines on the application of the Investment Canada Act (www.investcan.ic.gc.ca).

Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment, and it seeks to encourage the investment regimes of other countries to adopt Canada's level of openness.

jobs and economic growth. Foreign direct investment provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 2002, the United States accounted for \$224 billion or 64% of total foreign direct investment in Canada. The European Union represented \$103 billion or 29% of total foreign direct investment in this country. Other significant investors included Japan (\$9 billion) and Hong Kong (\$5 billion). In 2002, the major recipient sectors for foreign direct investment flows into Canada were energy and metallic minerals (23%), followed by finance and insurance (19%), and machinery and transportation equipment (14%).

Canada's International Investment Agenda

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Canada is a medium-sized economy, whose current and future prosperity depends on open markets, a stable trading environment and a fair and impartial means of settling trade disputes. Investment rules offer a greater measure of security for Canadian

investors and ensure that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Canadian firms can also mitigate their exposure when making foreign investments in risky regions by purchasing political risk insurance. Political risk insurance is available from commercial insurers, as well as from Export Development Canada (EDC). For more information, please visit the EDC Web site (www.edc.ca).

Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad, including investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. These difficulties tend to be most frequently reported with respect to Africa, Central and South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. For example, investors are not exempt from domestic competition laws or local regulations relating to health, labour or the environment.

BILATERAL INITIATIVES

Bilateral investment treaties are used extensively by trading nations as instruments to protect their foreign investments abroad. More than 2,000 such agreements are in place worldwide. Since 1989, Canada has concluded 22 bilateral foreign investment protection and promotion agreements (FIPAs), bringing into force a framework of legally binding rules to protect Canada's foreign investments in specific countries. Canada's FIPAs provide assurances to Canadian enterprises that rules governing their investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability, thereby reducing the risks and costs associated with those investments, mainly in emerging economies. A complete list of Canada's FIPAs can be found at the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (www.dfait-maecti.gc.ca/tna-naclfipa_list-e.asp).

BILATERAL AND REGIONAL FREE TRADE AGREEMENTS

The North American Free Trade Agreement with the United States and Mexico includes a comprehensive investment chapter. This investment chapter provided a basis for the investment provisions in the Canada-Chile Free Trade Agreement and most of Canada's FIPAs. Investment negotiations with other countries in Latin America and the Caribbean are an integral aspect of the ongoing negotiations of the Free Trade Area of the Americas, as well as of a free trade initiative with the Central America Four (CA4: El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua). Investment provisions are also likely in any potential free trade agreements with the Caribbean Community and Common Market, the Andean Community countries and the Dominican Republic. As well, investment negotiations are being conducted in the context of negotiations toward a free trade agreement with Singapore.

WORLD TRADE ORGANIZATION

At the fourth World Trade Organization (WTO) Ministerial Conference held in Doha in November 2001, ministers agreed to launch investment negotiations following the fifth Ministerial Conference, conditional upon an agreement on negotiating modalities. However, at the fifth WTO Ministerial, which took place in Cancun on September 10 to 14, 2003, ministers were unable to reach consensus on whether to initiate these negotiations.

Over the course of 2002 and 2003, Canada submitted nine papers to the WTO Working Group on the Relationship between Trade and Investment. These papers examined a number of issues, including the seven elements identified for clarification in paragraph 22 of the Doha Declaration: scope and definitions, non-discrimination, modalities for pre-establishment commitments based on a positive list approach (similar to that in the General Agreement on Trade in Services), development provisions, exceptions and balance-of-payments safeguards, consultations, and the settlement of

disputes between members. Canada has participated actively in technical assistance and capacity-building activities organized by the WTO, the United Nations Conference on Trade and Development and other appropriate organizations, in recognition of the importance ministers placed on such assistance in the Doha mandate.

The WTO also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade-Related Investment Measures, when completely phased in, will prohibit a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries.

ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION FORUM

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) forum. Through a program of voluntary individual action plans guided by non-binding investment principles, APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment. At the 14th APEC Ministerial Meeting held in Bangkok, Thailand, in October 2003, Canada, along with the other APEC economies, agreed to implement a set of "Transparency Standards on Investment." The purpose of these standards is to ensure, at a minimum, that APEC members promptly publish or otherwise make available their laws, regulations, guidelines and other measures affecting investment. In agreeing to these standards, APEC members are one step closer to meeting the Bogor goals of free and open trade and investment in the APEC region by 2010 for developed economies and 2020 for developing countries. The standards can be viewed at the APEC Web site (www.apecsec.org.sg).

Corporate Social Responsibility

The Government of Canada expects Canadian companies to carry out their operations in a socially and environmentally responsible manner, at home and abroad. To this end, the government strongly encourages Canadian companies to adhere to standards of corporate social responsibility such as those in the OECD Guidelines for Multinational Enterprises (MNEs).

The OECD Guidelines are a government-endorsed framework of voluntary standards and principles for responsible business conduct. They provide recommendations to multinational enterprises on issues such as environmental protection, respect for core labour standards, anti-corruption and respect for human rights. In Canada, the guidelines apply to multinational enterprises operating within our borders and to the overseas operations of Canadian companies.

The government has established a National Contact Point (an interdepartmental committee) to work closely with business and other stakeholders to raise awareness of the guidelines and assist in the resolution of issues. The guidelines and other international standards and best practices, such as the UN Global Compact and Tripartite Declaration of the International Labour Organization, provide corporations with a common frame of reference for responsible business practices. This is particularly important in countries where governance structures are weak.

In addition to enhancing corporate reputation and competitive advantage, responsible business practices can help to strengthen the basis of mutual confidence between businesses and the societies in which they operate and to improve the foreign investment climate.

Further information is available from Canada's National Contact Point for the OECD Guidelines for MNEs Web site (www.ncp-pcn.gc.ca) or the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (www.dfait-maeci.gc.ca/tma-naclsocial-e.asp).



4 *Opening Doors to the Americas*

North American Free Trade Agreement

January 1, 2004, marked the 10th anniversary of the entry into force of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Designed to keep pace with emerging challenges through its ongoing work program, NAFTA has established a strong foundation for future growth and has provided a valuable example of the benefits of trade liberalization. Total trade between Canada, the United States and Mexico has increased substantially since NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately \$545 billion in 2003.

Through NAFTA, Canada has consolidated its position as the largest trading partner of the United States. Canadian merchandise exports to the United States grew at a compounded annual rate of 8.6% between 1990 and 2003. With bilateral trade in 2003

reaching \$14 billion, Mexico is now Canada's sixth largest export destination and ranks fourth as a source of imports worldwide. In terms of Canada's total merchandise exports, 87% goes to our NAFTA partners.

Trade in services has also increased through NAFTA. In 2001, Canada's trade in services with the United States and Mexico was approximately \$78 billion, up from \$46 billion in 1994 (an average annual compounded growth rate of 8%). Since 1997, the two-way trade in services between Canada and Mexico has grown at a compounded annual rate of 11.6%, to reach over \$1.4 billion. Our trade in services with the United States reached \$74 billion in 2003, up from \$42.3 billion in 1993. In terms of Canada's total services exports, approximately 60% goes to our NAFTA partners.

In terms of investment, NAFTA has also had a positive impact on its parties, including Canada. Since 1994, annual foreign direct investment inflows into Canada averaged \$23 billion, 6.6 times the average registered over the three pre-NAFTA years of 1991 to 1993. Total foreign direct investment in Canada reached \$349 billion in 2002, of which more than 64% came from our NAFTA partners. Foreign direct investment in Canada from the United States increased to \$224 billion in 2002. Canadian direct investment in its NAFTA partners also grew, reaching \$202 billion in the United States in 2002 and \$3.3 billion in Mexico.

The NAFTA framework will continue to offer an effective and efficient tool for further enhancing Canada's trade and economic relations with the United States and Mexico.

Looking Forward

NAFTA, with its ongoing working groups and implementation commitments, is in many ways a living document, and it holds much scope for achieving further market access improvements. The Government of Canada will continue to identify remaining impediments to trade and investment and to conduct the work needed to reduce them further through NAFTA. The government's priorities within this context are those activities that can have an important positive effect on business.

On October 7, 2003, Canada hosted this year's meeting of the NAFTA Commission. At this meeting, ministers approved a series of practical steps to promote further trade and instructed officials to continue to review opportunities for further trilateral work. On market access, ministers asked officials to pursue further liberalization of the NAFTA rules of origin and to study the three countries' most-favoured-nation tariffs, in order to determine ways to reduce transaction costs. The necessary consultations with domestic industries to identify which products could be covered by this exercise were launched on December 20, 2003.

The October 7 Commission meeting also produced further improvements to the transparency and efficiency of the Chapter 11 (Investment) dispute settlement process. The three ministers approved guidelines for submissions from non-disputing parties, as well as a standardized form for notice of intent to submit a claim. These important steps build upon the Notes of Interpretation issued in July 2001. In addition, ministers directed officials to continue seeking ways to improve implementation of the investment chapter. In a further step to enhance the transparency of the Chapter 11 dispute settlement process, Canada and the United States affirmed that they will consent to open public hearings in all Chapter 11 arbitrations to which either is a party, and that they will request the consent of disputing investors to such open hearings. Canada and the United States will continue to work with Mexico on this matter.

The ministers also welcomed the establishment of the North American Steel Trade Committee, which, among other objectives, will promote continued cooperation among the three governments on international steel policy matters and work to reduce remaining distortions in the North American steel market.

Settling Disputes under NAFTA

NAFTA provides a dispute settlement process to resolve the disputes that arise in such a large trade and economic relationship. When the parties cannot resolve their differences through informal discussion in the relevant committees and working groups, or through other consultations, NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures.

Chapter 20 of NAFTA includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes over the interpretation or application of NAFTA, except for trade remedy matters covered under Chapter 19. Chapter 19 provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions on anti-dumping and countervailing duty matters. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services).

From November 1, 2002, to November 1, 2003, two Chapter 19 panels reviewing decisions made by Canadian agencies involving U.S. products were active. These decisions centred on dumping and injury determinations relating to iodinated radiographic contrast media. During the same period, the panel proceeding regarding the injury determination was completed. Four decisions, including decisions on remand, were issued in relation to these reviews.

In addition, seven requests for Chapter 19 panel review of decisions made by U.S. agencies regarding Canadian products were filed during the same period, involving steel wire rod, alloy magnesium, durum wheat and hard red spring wheat. There were also requests for reviews related to anti-dumping and countervail determinations for both of these wheat products and injury for hard red spring wheat. During this time, 12 reviews of decisions made by U.S. agencies regarding Canadian products were active. The reviews involved products such as magnesium, carbon steel, softwood lumber, steel wire rod, durum wheat and hard red spring wheat. Also during that period, four panel decisions were issued involving magnesium and softwood lumber, while one review involving magnesium was completed and another two involving dumping determinations on durum wheat and hard red spring wheat were withdrawn.

One Extraordinary Challenge Committee (ECC) proceeding involving the United States and Canada, which relates to pure magnesium from Canada, was requested and is still active. Another ECC proceeding involving the United States and Mexico, which relates to grey Portland cement and clinker from Mexico, was completed.

North American Steel Trade Committee

On October 6, 2003, the NAFTA partner governments announced the creation of the North American Steel Trade Committee, which met for the first time in Mexico City on November 21. Composed of officials of the three NAFTA governments and representatives of the North American steel industry, the committee offers a useful forum within which to discuss multilateral, trilateral and bilateral trade issues related to steel and steel trade. As well, it provides a consultative mechanism through which the circumstances that may give rise to trade frictions within North America can be defused. The next meeting will be held in Ottawa in May 2004.

Standards-related Measures

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee on Standards-related Measures. Canada's position is that national regulatory burdens on industry should be minimized while industry is allowed to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees (automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling) also provide excellent forums for trilateral cooperation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral cooperation, along with increased coordination of activities in international forums.

Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and World Trade Organization (WTO) sub-federal commitments, with a view to upgrading or modernizing U.S. sub-federal standards measures to better accommodate the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase cooperative activities in the area of standards and regulations development.

Canada will continue to encourage and foster, through collaborative efforts with the United States and Mexico, compatible standards-related measures, including the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. Success in these efforts would positively affect existing trilateral trade.

The United States

Overview

Canada and the United States remain each other's largest trading partners, moving approximately \$1.8 billion worth of goods and services across the border each day. Between 1993 and 2003, two-way trade in goods has increased approximately 7.2% compounded annually. In 2003, Canada exported \$328 billion in goods to the United States and imported \$203 billion in return. Fully 86% of Canadian merchandise exports are destined for the United States. Services exports to the United States totalled \$33.4 billion in 2003, with corresponding imports of \$40.7 billion. Since the implementation of the Free Trade Agreement (FTA) in 1989, two-way trade has more than doubled.

U.S. direct investment in Canada has increased from approximately \$85 billion in 1991 to \$224 billion in 2002, while Canadian direct investment in the United States has grown from \$63 billion to a total of \$202 billion in the same period.

It is difficult to overstate the importance of our trade relationship with the United States. Opportunities exist for Canadian business in virtually every sector. To realize these opportunities, the Department of Foreign Affairs and International Trade introduces small and medium-sized enterprises to the market, with a particular focus on helping women, young entrepreneurs and Aboriginal firms begin business relationships in the United States. The ExportUSA initiative, which consists of the New Exporters to Border States (NEBS), Reverse NEBS and Exporters to the United States (EXTUS) programs, has been highly successful in this regard, having helped more than 19,000 companies make their entrance into

the U.S. market since 1984. The Government of Canada also encourages Canadian exporters that have succeeded in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, visit the Department of Foreign Affairs and International Trade's Canada-U.S. relations Web site (www.can-am.gc.ca).

The government also aims to attract and expand investment from the United States and to encourage strategic alliances with U.S. companies. The government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focused approach that builds on the cooperation between the Department of Foreign Affairs and International Trade and its Team Canada Inc partners.

Within the United States, many individual states have economies that are larger than those of whole countries. Over the past year, several federal cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and to highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

In view of the importance of the trade relationship, a new cabinet committee, chaired by the Prime Minister, has been created to ensure an integrated, government-wide approach to Canada-U.S. relations. A parliamentary secretary to the Prime Minister with a special emphasis on Canada-U.S. relations has also been appointed, and will have an enhanced role in policy development.

Market Access Results in 2003

- On October 3, 2003, Deputy Prime Minister John Manley and Homeland Security Secretary Tom Ridge issued the fourth status report on the Smart Border Action Plan and reaffirmed their commitment to deepening cooperation in several areas, including biosecurity, border security science and technology, and critical infrastructure protection.
- In May 2003 and again in October, Canada and the United States announced expansions of the Free and Secure Trade (FAST) and NEXUS programs. FAST partners governments with the private sector to promote a secure supply chain for low-risk goods crossing the land border and is now operational at

12 major crossings. NEXUS facilitates the movement of pre-approved low-risk frequent travellers and is now open at 13 crossings.

- With respect to bovine spongiform encephalopathy (BSE), the United States announced in August 2003 a reopening of the U.S. border for boneless beef and certain other products.
- On January 1, 2003, Canada and the United States implemented measures to liberalize the NAFTA rules of origin applicable to seven products, making it easier for exporters of these products to meet the rules of origin and benefit from duty-free treatment under NAFTA. The measures are currently being considered by the Mexican Senate.
- In September 2003, under the enhanced representation initiative, the Government of Canada announced that it will open seven new consulates, upgrade two consulates to consulates general and appoint 20 honorary consuls in the United States. The move will strengthen Canada's capacity to advocate its interests in vital economic, political and security matters and to develop innovative strategic partnerships in emerging U.S. economic power centres.
- In April 2003, Canada and U.S. Customs along with CN and CP Rail signed a declaration setting out operational principles and procedures for screening cargo and processing rail shipments in order to promote rail security and access to the United States.
- In July 2003, Canada and the United States announced harmonized rules for reporting cargo, which will be phased in over the next two years.
- In October 2003, Homeland Security Secretary Ridge announced that under current U.S. policy, the vast majority of Canadian citizens travelling to study or work in the United States would not be subject to the congressionally mandated entry-exit tracking known as the U.S. VISIT program.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue to pursue unrestricted access to the U.S. market for Canadian softwood lumber.
- Continue to press the United States for early science-based reopening of the U.S. border for live animals and continue working with the United States and Mexico on a coordinated North

Enhanced Representation Initiative

The September 2002 Speech from the Throne called for an increase in Canada's consular presence across the United States to expand and secure trade and to advance innovation in the Canadian economy through science and technology, strategic alliances and investments.

In response, the February 2003 budget identified funding for an Enhanced Representation Initiative aimed at improving the Government of Canada's ability to operate more effectively in the United States in the context of an increasingly integrated North American economy. This initiative will enable Canada to take advantage of opportunities and innovations in the U.S. market,

which are critical for Canadian prosperity. Defending Canada's existing interests, increasing business development and investment, and attracting science and technology require resources on the ground to build effective market intelligence networks and relationships with influential players.

In September 2003, the Government of Canada announced that it will open seven new consulates in the United States, upgrade two consulates to consulates general and appoint 20 honorary consuls as part of the Enhanced Representation Initiative. The move will strengthen Canada's capacity to advocate its interests in vital economic, political and security matters, and to develop innovative strategic partnerships in emerging U.S. economic power centres.

The Enhanced Representation Initiative will be completed by the fall of 2004. Canada will open a new consulate general in Denver and new consulates in Anchorage, Houston, Philadelphia, Phoenix, Raleigh-Durham and San Diego. The existing consulates in Miami and San Francisco will be upgraded to consulates general. This will increase Canada's representation in the United States from 15 to 22 offices. The honorary consuls will be appointed in strategic U.S. cities to champion our interests where there are no Canadian government offices. This initiative will reinforce Canada's presence in the United States and fill important gaps in our current representation, particularly in the Southeast, Southwest and Midwest.



American approach to both the regulatory and trade aspects of the current BSE challenges.

- Explore possibilities for greater Canada-U.S. regulatory cooperation.
- Ensure that the United States respects its WTO domestic support commitments in implementing the Farm Act and increase awareness in the United States of the disruption that its country-of-origin labelling provisions will cause to Canada-U.S. agricultural trade.
- Continue implementing the Canada-U.S. Smart Border Action Plan to build a secure and efficient border that is open for business but closed to terrorists.
- Continue to monitor changes to U.S. electricity regulations and/or energy legislation to ensure that any reliability standards in the electricity sector are developed jointly by Canadian and U.S. authorities.
- Continue to increase awareness in the United States that discriminatory minimum renewable energy provisions at the state level run counter to our shared energy security and environmental objectives.
- Continue to work with U.S. Immigration, Canadian business and within the NAFTA Temporary Entry Working Group to further facilitate the cross-border movement of business people.
- Continue to press U.S. governments to further open up their procurement markets to Canadian suppliers.
- Continue to press the U.S. Customs and Border Protection Bureau and the U.S. Food and Drug Administration to adopt a more consistent approach in developing and implementing regulations for prior notice of shipments in order to avoid unnecessary disruption to trade.
- Pursue the removal of U.S. duties on Canadian wheat.
- Continue to press various U.S. states to ensure that Canadian firms are taxed in a fair and consistent manner in accordance with international taxation norms.
- Continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws and regulations.

Canada's Advocacy in the United States

The Government of Canada announced a program in May 2002 to intensify Canada's trade advocacy efforts in the United States. Funds from this program have been used to support the advocacy efforts of the Department's network of diplomatic missions in the United States, including organization of and participation in a wide variety of activities and events (e.g., congressional tours of Canada, pavilions at U.S. trade shows, symposia, and other efforts designed to raise awareness of key government, business and media contacts). The Department has also directed the funds to help support initiatives conducted by partners (including provincial and territorial governments, municipalities, parliamentarians, industry, academia and unions), as part of the government's ongoing strategy of using all available channels of influence to advance Canadian positions on key trade issues in the United States.

- Continue to extend Canada's network of representation in the United States for greater strategic engagement on investment and trade issues.
- Continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Softwood Lumber

Following the expiry of the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement on March 31, 2001, the U.S. Department of Commerce (DOC) initiated countervailing and anti-dumping investigations of certain softwood lumber products from Canada. On May 22, 2002, following these investigations, the

DOC imposed final countervailing and anti-dumping duties averaging 27.22%. The DOC excluded the Atlantic provinces from the countervailing duty investigation, but Atlantic producers have to pay the anti-dumping duty of 8.43%.

The Government of Canada, the provinces and Canadian industry have been pursuing a two-track strategy for resolving the softwood lumber dispute: negotiations with the U.S. government toward a durable resolution of the dispute and litigation involving challenges of the U.S. duties under NAFTA and before the WTO.

The long-term policy-based solution to the dispute, which has been under discussion with the United States over the past year, involves the publication by the U.S. Department of Commerce of a policy bulletin that would guide the DOC in reviewing future changes in provincial forest management practices, the subject of the U.S. countervailing duty order. Successful reviews would lead to revocation of the countervailing duty order for a province. Extensive discussions have taken place with provinces to shape the policy bulletin and the examples it includes for specific provinces.

Also under discussion is a settlement that would eliminate the duties, settle the litigation and allow provinces to pursue policy reform. The Government of Canada is consulting with provinces and industry on what would be required to achieve a negotiated resolution. The government has always seen a settlement as an interim measure that would give provinces time to undertake the policy reforms that would lead to free trade.

Six legal challenges have been undertaken before the WTO and under the NAFTA concerning the final U.S. subsidy, dumping and injury determinations. The NAFTA remand process will likely continue through this year, and implementation of WTO reports may continue into 2005.

The Government of Canada is continuing to provide programs to assist Canada's forest industry, as well as the communities and workers affected by the dispute. These measures include funds for displaced workers under expanded employment insurance programs, community capacity building, competitiveness initiatives, research and development programs and a boreal forest research consortium. The government

will continue to pursue unrestricted access to the U.S. market for Canadian softwood lumber as the top market access priority.

Bovine Spongiform Encephalopathy

On May 20, 2003, following the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) announcement that it had quarantined an Alberta farm in an investigation of a single case of BSE, the United States closed its border for Canadian beef, live animals and other products. The United States is our biggest market for cattle and beef, valued at \$4.9 billion. Other products were also affected including bison, sheep and goats. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

On August 8, the United States announced its decision to reopen the border to Canadian boneless beef and products from cattle under 30 months of age. In addition, the United States announced that a rule-making process would begin immediately for the import of live ruminants and ruminant products. Trade in the export of boneless beef, veal and other beef products has now normalized.

Our next critical issue with the United States is live animals. Live cattle were a key component of Canada's exports to the United States. Canadian exports of cattle, bison, sheep and goats are all now prohibited. The United States commenced a rule-making process in the autumn, and Canada submitted detailed comments on January 5, 2004. The timing of a U.S. decision is unclear. Canada will continue to press for an early reopening of the border for live animals.

Following the United States' December 23 announcement of a BSE case in Washington State, Canada imposed interim import measures on certain U.S. products. There have been subsequent amendments to the import measures.

On January 16, 2004, Agriculture and Agri-Food Minister Bob Speller, U.S. Secretary of Agriculture Ann Veneman and Mexican Secretary of Agriculture Javier Usabiaga issued a joint statement recognizing the highly integrated nature of the North American beef industry, as well as the need for a coordinated approach to address both regulatory and trade aspects of the current BSE challenges. The three ministers also noted that the parties have been working

together to update the World Organization for Animal Health (OIE) guidelines and applications for the international trade in safe animal and animal products. Each government agreed to designate a sub-cabinet-level official to coordinate the ongoing inter-agency efforts aimed at a resumption of exports based on a harmonized framework.

Systemic Trade Remedy Issues

Canada continues to monitor trade remedy developments in the United States in order to ensure that any new rules, as well as the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. In this regard, Canada has made specific representations for clarification of U.S. Department of Commerce practices regarding duty assessments and calculation methodology that could have serious adverse consequences for many Canadian exporters in future anti-dumping and countervailing investigations.

Byrd Amendment

On October 28, 2000, President Clinton signed into law the Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act, 2001. The Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (Byrd Amendment) was part of that Act. The legislation provides that domestic producers who support petitions for anti-dumping and/or countervailing duty investigations may be eligible to participate in the distribution of duties collected as a result of the imposition of anti-dumping and/or countervailing duty orders.

Canada believes that the amendment is a fundamental and misguided change in policy that could have unfortunate consequences for international trade in general and the administration of trade remedy law in particular. It also believes that these payments are not consistent with the WTO agreements governing anti-dumping and subsidies and countervailing measures. Accordingly, Canada, along with 10 other WTO members (Australia, Brazil, Chile, the European Union, India, Indonesia, Japan, Korea, Mexico and Thailand), successfully challenged the Byrd Amendment before the WTO.

On January 27, 2003, an Appellate Body report, confirming the panel finding that the Byrd Amendment is inconsistent with the WTO, was adopted. The

United States was subsequently given 11 months (until December 27, 2003) to bring its measure into compliance. The United States failed to comply by the deadline, prompting Canada, along with Brazil, Chile, the European Union, India, Japan, Korea and Mexico to request authorization to retaliate on January 15, 2004. That request was considered at a special Dispute Settlement Body meeting on January 26. The United States challenged the request at that meeting, and the issue has been brought to arbitration, a process that should conclude in the spring of 2004. The Government of Canada has begun consulting domestic stakeholders on lists of products for retaliation.

U.S. Trade Remedy Investigations on Canadian Goods

Wheat

On August 29, 2003, the U.S. Department of Commerce issued affirmative final countervail and anti-dumping determinations in its investigations of imports of hard red spring and durum wheat from Canada. This was followed on October 3 by a split decision on injury by the U.S. International Trade Commission (ITC). The ITC determined that imports of durum wheat from Canada were not injuring U.S. producers but, in a tied vote, it found that imports of hard red spring wheat from Canada were injurious. As a result, no duties were applied on imports of durum wheat but countervailing and anti-dumping duty orders totalling 14.15% were published on October 23 with respect to hard red spring wheat from Canada. Taking issue with the countervailing of certain government programs, the Government of Canada and other Canadian parties launched a NAFTA panel review of the countervail decision. The Canadian Wheat Board has also challenged the injury decision under NAFTA.

Magnesium

The Government of Canada continues to monitor developments surrounding the long-standing U.S. countervailing duties on Canadian magnesium, and it participates in the U.S. Department of Commerce's annual administrative reviews of these countervailing duties. In this context, it must be noted that the government continues to monitor the NAFTA challenges, which were brought against the U.S.

decision in 2000 to extend the application of the duties. To this end, Canada is actively engaged in the NAFTA Extraordinary Challenge filed by the United States on September 24, 2003, contesting a NAFTA Chapter 19 panel decision instructing the U.S. Department of Commerce to sunset the anti-dumping duties on Canadian exports of pure magnesium.

U.S. Farm Act

The Government of Canada continues to express serious concerns about the Farm Security and Rural Investment Act, otherwise known as the Farm Act, particularly in respect of the increase in trade-distorting domestic support and the mandatory country-of-origin labelling requirements. The domestic support increases run counter to the agreed objective in the WTO agriculture negotiations to substantially reduce trade-distorting domestic support. The government is monitoring the implementation of the Act to ensure that the United States operates within its WTO domestic support commitments. It will continue to follow developments and make its concerns known to Congress and the Administration as the legislation is implemented. In coordination with our Canadian partners and U.S. allies, the Government of Canada will also continue its advocacy efforts in the United States in order to enhance awareness of the disruption that the country-of-origin labelling provision will cause to the integrated Canada-U.S. agricultural trade.

Country-of-Origin Labelling

The 2002 Farm Act created new mandatory country-of-origin labelling (COOL) requirements for beef, lamb, pork, fish, perishable agricultural commodities and peanuts sold at U.S. retail outlets. The legislation sets out highly restrictive criteria that must be met before covered commodities can be labelled as originating in the United States. Guidelines for an interim two-year voluntary period came into effect on October 11, 2002. Country-of-origin labelling is scheduled to become mandatory as of September 30, 2004, for fish and seafood products and as of September 30, 2006, for all other covered commodities.

The mandatory COOL legislation requires U.S. retailers to display country-of-origin information at the final point of sale to consumers for all (imported

and domestic) covered commodities. Canada maintains that the law is fundamentally flawed and places onerous costs on industry while providing no real consumer benefits. Mandatory country-of-origin labelling may also result in price distortions that would hurt all sectors of the red meat industry, and compliance costs could reduce the North American industry's competitiveness on world markets by increasing its overall cost structure. The Government of Canada, in partnership with provinces, industry and U.S. allies, will continue advocacy efforts in the United States to build awareness of the disruption that the country-of-origin labelling provision will cause once it becomes mandatory and to urge that the provision be repealed.

U.S. Trade and Development Act of 2000

The Trade and Development Act (TDA) allows beneficiary countries in the Caribbean and Central America (i.e., Caribbean Basin Initiative or CBI countries) and sub-Saharan Africa to ship apparel made from U.S. fabric and yarns duty- and quota-free into the United States. CBI countries are also permitted to ship knit apparel made with regional fabric up to a specified quantity. A separate cap applies for t-shirts made with regional fabric. The TDA essentially expands the preferences available under other existing U.S. programs.

The Canadian textile industry expressed concerns that the TDA could exacerbate the disadvantages created by earlier programs of a similar nature, since U.S. apparel companies will tend to favour U.S. inputs if they assemble garments in the CBI region. The TDA could also erode the development of the integrated North American market envisioned under NAFTA. U.S. apparel makers that increasingly assemble garments in CBI countries may well be induced to switch to U.S. or regional fabrics made from U.S. yarn. As the TDA was moving through Congress, Canadian industry sought, unsuccessfully, to have Canadian fabrics and yarns treated on the same terms as U.S. fabrics and yarns, arguing that the NAFTA-driven integrated North American market would be undermined by the exclusion of Canadian (and implicitly Mexican) inputs.

The Government of Canada supported the efforts of the Canadian industry to secure the inclusion of Canadian fabrics and yarns in the TDA. Canada continues to monitor the implementation of the TDA.

Electricity

As outlined in the U.S. National Energy Policy (Cheney Report), the U.S. Administration supports greater cross-border trade in electricity and reform of domestic mechanisms affecting trade. Changes to U.S. energy legislation could raise issues with regard to the electricity trade by moving to mandatory reliability standards. Canada continues to seek assurance that the development of any future electricity reliability standards—as well as the creation of an independent, self-regulating, industry-led reliability organization—will be handled jointly by U.S. and Canadian authorities. This approach is reflected in the present draft of the legislation. The Binational Power Outage Task Force established in response to the August 14 blackout will make recommendations in the spring of 2004 that could have implications for the cross-border trade of electricity.

Canada also remains concerned about minimum renewable energy provisions at the state level, which could exclude Canadian-origin electricity generated from renewable resources, notably hydroelectricity, and thus impede access to the U.S. market. In the absence of federal legislation ensuring equal treatment for Canadian renewable electricity, U.S. states may proceed with initiatives that could be inconsistent with existing trade agreements. Canadian advocacy in this sector has raised U.S. awareness of a North American electricity market and the impact of discriminatory measures on the market, which would run counter to our shared energy security and environmental objectives. Although ongoing restructuring may create risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market, opportunities for increased trade are also available, influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand.

Pipeline Subsidies

Canada is concerned about proposed subsidies for a new pipeline to bring natural gas from Prudhoe Bay, Alaska, to the “lower 48” states. Any floor price or

loan guarantees to industry would affect the economics of a pipeline route, distort energy markets and negatively impact Canadian projects in the Mackenzie Delta.

Canada strongly supports natural gas development in Alaska, and it is necessarily a partner in that development because any pipeline from Alaska to the lower 48 states must go through Canada. However, the private sector should ultimately decide on the nature and timing of such a pipeline. As well, in Canada's view the private sector is best suited to decide its route, subject to regulatory and environmental review procedures. The Bush Administration has also adopted a route-neutral position on the Alaska pipeline project.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

Canada-U.S. Consultative Committee on Agriculture

Established as a result of the 1998 U.S.-Canada Record of Understanding on Agricultural Trade, the Canada-U.S. Consultative Committee on Agriculture (CCA) provides an ongoing process for enhancing the management of bilateral agricultural trade relations. Specifically the CCA institutionalizes a comprehensive early-warning and consultation process to resolve emerging problems in their initial development. The semi-annual meetings of the CCA provide a high-level forum for strengthening agricultural trade relations between Canada and the United States through cooperation and coordination on matters related to agriculture. These include, but are not limited to, agricultural trade and market access, and sanitary and phytosanitary issues.

Further opportunities to enhance cooperation and coordination in areas of common concern occur in the Canada-U.S. Provincial/State Advisory Group (PSAG), established under the rubric of the CCA. The PSAG provides a forum in which producers and exporters, through their provincial and state governments, can raise bilateral agricultural trade issues. The PSAG generally meets twice a year and refers matters as appropriate to the CCA for consideration. In addition, the CCA also encourages joint bilateral industry

Modernizing the Canada-U.S. Border

Canada and the United States remain firmly committed to implementing the December 12, 2001, Smart Border Action Plan. Deputy Prime Minister Manley and Secretary Ridge met on April 4 and October 3, 2003, to discuss progress on a number of items related to border security and facilitation. Both governments have also announced an agenda for cooperative work in the areas of biosecurity and science and technology, now items 31 and 32 of the Action Plan.

As part of the Smart Border process, Canada and the United States have established a joint program for low-risk companies that expedites the movement of low-risk shipments crossing the border in either direction. The program, known as Free and Secure Trade (FAST), makes many cross-border commercial shipments simpler, cheaper and subject to fewer delays, while enhancing security. FAST became available at 12 high-volume border crossings in December 2003, along with 10 enrolment centres to process applications. Plans are ongoing to have all 22 major commercial crossings FAST-capable by the end of 2004.

The NEXUS program does for people what FAST does for commercial goods. NEXUS Highway facilitates the movement of pre-approved, low-risk frequent travellers and, as of November 2003, is operational

at 13 Canada-U.S. land border crossings. Canada and the United States are also developing a joint NEXUS Air program for frequent flyers, which will be piloted at Ottawa's Macdonald-Cartier International Airport in the spring of 2004.

Responding to the integrated nature of the North American market, Canada and the United States are working closely to align, to the extent possible, customs processes for all commercial shipments by 2005. In April 2003, Canada announced that effective April 2004 all offshore marine cargo must be reported 24 hours prior to being loaded at foreign ports. In July 2003, Canada and the United States announced harmonized rules for reporting cargo using other shipment modes, with these requirements to be phased in as part of the whole border modernization regime. The timelines will require that air shipments be reported four hours prior to arrival or at time of departure for flights of less than four hours. Rail shipments must be reported two hours prior to arrival at the border. Highway shipments destined for the United States must be reported one hour in advance of arrival for non-FAST shipments and 30 minutes pre-arrival for FAST shipments. Highway shipments destined for Canada must be reported one hour in advance of arrival for non-FAST/Customs Self Assessment (CSA) shipments and upon arrival for FAST/CSA shipments.

In December 2003, the U.S. Food and Drug Administration (FDA) implemented two new regulations under the Bioterrorism Act that affected food imports. Like the U.S. Customs regulations noted above, the FDA regulations require prior notice of each shipment of food into the United States, as well as registration with the FDA of all domestic and foreign manufacturers of food products that ship to the United States. Canada has continued to actively encourage U.S. Customs and the U.S. Food and Drug Administration to harmonize their respective requirements for the advance reporting of cargo and conveyances to avoid unnecessary disruption to trade. The final regulations, once fully implemented, have the potential to cause considerable confusion, since they include time frames and reporting requirements that differ from those for goods that fall under U.S. Customs and Border Protection purview. Canada will continue to monitor the implementation of these regulations carefully and advocate for better harmonization.

In April 2003, Canada Customs, U.S. Customs, CN Rail and CP Rail signed a declaration of principles designed to promote security at rail border crossings and to ensure rail access to the United States. The declaration details operational principles and procedures that identify the most

cont'd on page 49

cont'd from page 48

efficient manner in which to screen cargo and process rail shipments.

Canada worked closely with the United States to implement new security screening requirements for commercial drivers handling the cross-border transportation of explosives, while avoiding undue impact on this trade.

In October 2003, Secretary Ridge announced that under current U.S. policy, the vast majority of Canadian citizens

would not be subject to congressionally mandated entry-exit tracking known as the U.S. VISIT program. This is a significant announcement given that 90% of land border crossings are made by U.S. and Canadian citizens. Advocacy efforts at the highest level played a significant role in achieving this result. Moreover, Canada and the United States have committed to working together to identify ways to implement the U.S. VISIT program that will minimize the impact on border flows.

On November 13, 2003, Canada and the United States successfully followed up on the promise made by President George W. Bush and Prime Minister Jean Chrétien to organize a first meeting of Canadian and American business representatives as part of ongoing consultations on the implementation of Smart Border initiatives.

groups to inform the CCA of their views on trade issues, particularly those that affect bilateral trade.

As bilateral agricultural trade continues to expand, the CCA will continue to serve as a key mechanism to address at an early stage agricultural trade issues between Canada and the United States, in partnership with the provinces and key stakeholders.

Bioterrorism Legislation

On February 3, 2003, the U.S. Food and Drug Administration proposed regulations to implement the requirement of prior notice of food shipments and registration of domestic and foreign food facilities under the Public Health and Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act. The Government of Canada has made numerous high-level representations with regard to the Act since it was first introduced in Congress in late 2001 and passed in June 2002. For instance, the government submitted formal comments on the proposed regulations in April 2003, after consulting with industry, provinces and other stakeholders.

On October 10, 2003, the U.S. FDA issued interim final rules that addressed many of these comments and came into effect on December 12, 2003. In particular, the U.S. FDA established prior notification

timelines that reflect the different modes of transportation, such as truck, rail, air and ship. The U.S. FDA also provided an opportunity to comment on the interim final rules up until December 24, 2003. In response, Canada submitted further comments expressing continuing concerns about the substantive elements and implementation of a number of provisions. For example, there remain many areas in which the interim final rules, as currently interpreted, continue to cause confusion and impose questionable costs on Canadian firms and individuals. The FDA has indicated that it may reopen the comment period in the spring of 2004 for an additional 30 days.

The Government of Canada will continue to consult stakeholders to ensure that concerns are addressed in future comments. Recognizing that some affected parties may still require assistance in understanding the new regulations and how to comply with them, the U.S. FDA and U.S. Customs and Border Protection will be focusing on education and awareness raising until mid-2004. During the transition period, the U.S. FDA will not refuse admission on the sole basis of inadequate prior notice. In addition, it has indicated that final regulations for administrative detention and record keeping will be published in 2004.

Rules of Origin

On January 1, 2003, Canada and the United States implemented measures to liberalize the NAFTA rules of origin applicable to seven products, including alcoholic beverages and petroleum/topped crude oil. The NAFTA Trade Commission (including Mexico) had agreed to these changes in 2002. The changes are currently under consideration by the Mexican Senate and will become effective in Mexico following ratification. These changes, requested by industry associations in Canada, the United States and Mexico, will make it easier for exporters to meet the rules of origin and benefit from duty-free treatment under NAFTA. This will increase the competitiveness of Canadian exporters, in particular the petroleum industry, which exported over \$7 billion worth of petroleum oils to the United States in 2003.

Forest Certification

In the last few years, U.S. demand for certified wood products has continued to grow, fuelled in part by the recent decision of a few large U.S. wood retailers to give preference to certified wood products. The Canadian forest industry is responding to this recent trend through increased certification of their operations and wood products. As of December 2003, more than 57 million hectares of forest land in Canada had been third-party-certified to one or other of the three sustainable forest management certification schemes available in Canada (if certifications to the ISO management system are included, this total rises to over 145 million hectares). Expectations are that 136 million hectares will be certified to such sustainable forestry management schemes by 2006.

Canada supports certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, it wants to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned by any measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product-related process and production methods. Also of concern are procurement policies, potentially imposed by large U.S. businesses or local governments, that specify that all products must carry the label of one particular certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches. Canada will continue to monitor its access to key markets with a

view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria are consistent with Canadian forest values.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, Canada supports those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes. It is also Canada's view that a diversity of certification systems is necessary to reflect the variety of producers' circumstances and to safeguard against the risks associated with monopolies. In this context, Canada will continue to encourage and support the recognition of a diversity of forest certification systems.

Marine Mammal Protection Act

The U.S. Marine Mammal Protection Act (MMPA) prevents the import of almost all marine mammal products, including Canadian seal products, into the United States. In Canada's view, the MMPA prohibition on the import of seals and seal products cannot be justified on conservation grounds, since it applies to species that are not endangered. There are an estimated 5.2 million harp seals and 460,000 hooded seals in Canada. Canada supports the efforts of all coastal communities that depend on sealing and will continue to consult these communities in order to develop the best means of addressing this U.S. import ban. Canada has communicated its concerns about the ban on seal product imports to the U.S. government and will continue to do so.

U.S. State Taxation Issues

Specific tax issues with respect to Canadian trucking companies in Pennsylvania and New Jersey have been resolved. However, the fact that states are not parties to the Canada-U.S. tax treaty, and therefore can impose income taxes on any entity that conducts business in a particular state, remains an issue. Canadian companies entering the export market may not know that they may be subject to income tax in each state where they do business. Many states are running budget deficits and the collection of taxes from out-of-state businesses presents a potential source of new revenue. Furthermore, the standard by which out-of-state companies reach "nexus" (and are then subject to taxes) has become rather ill-defined in

some states. Although Canadian companies are not being treated any differently from any other U.S. out-of-state companies, Canadian tax structures result in Canadian companies bearing a greater burden than U.S. companies.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

The Gramm-Leach-Bliley Act, passed in 1999, is the most important piece of financial services legislation enacted in the United States in decades. The Act allows foreign financial institutions to become financial holding companies and to engage in activities that they could not engage in before. With respect to the cross-border provision of services, Canada continues to seek a level playing field in securities, and it continues bilateral discussions with the United States on this issue. Further, as required under NAFTA, Canada, the United States and Mexico meet regularly to address financial services issues.

The U.S. government response to recent high-profile corporate failures was the Sarbanes-Oxley Act of 2002. It is sweeping legislation designed to promote confidence in U.S. capital markets. The federal government has been working to help ensure that Canadian public companies listed in the United States, and Canadian accounting firms auditing U.S.-listed companies, are treated fairly and, to the extent possible, are not unduly burdened by the new U.S. legislation.

Telecommunications

Some Canadian services providers have, in the past, encountered problems such as a lack of transparency in the licensing process in the United States and lengthy delays in obtaining licences to provide telecommunications services in that country. Consequently, Canada will continue to carefully monitor U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian services providers are subject to timely and transparent licensing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Canada's particular concern relates to the "U.S. build" requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels. These restrictions, coupled with the defence-related prohibitions of the Byrnes-Tollefson Amendment (which precludes the acquisition and repair of ship hull structures by non-U.S. entities), limit Canadian participation in U.S. shipping activities. Canada will continue to use every appropriate opportunity to raise the issue of the U.S.-build requirement dealing with maritime transportation.

Temporary Entry

The facilitation of the temporary entry of business people into the United States in order to promote trade in services, goods and investment remains a priority issue. Canada continues to discuss broader border management issues with the United States through the Smart Border process. NAFTA contains comprehensive temporary entry provisions facilitating the movement of business persons in four categories: business visitors, intra-company transferees, professionals, and traders and investors. There is work ongoing in the NAFTA Temporary Entry Working Group to further facilitate the movement of business persons, particularly actuaries and plant pathologists. In addition, there has been agreement to consider NAFTA coverage for additional information technology professionals.

Despite NAFTA Chapter 16 and general immigration provisions and the work being done on the Smart Border Action Plan, U.S. temporary entry remains a concern. Delays at the border or denial of entry can result in loss of business and additional expense for businesspeople, employers and their clients. There still appears to be a lack of knowledge or understanding of the NAFTA cross-border provisions among Canadian business persons. Government officials continue to try to ensure that Canadian business persons are better informed of the NAFTA provisions and to work with U.S. immigration officials to ease some of the U.S. temporary entry difficulties.

OTHER ISSUES

Government Procurement

Canada will continue to press the United States to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA Chapter 10 and the WTO Agreement on Government Procurement prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set-aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy American provisions. In addition, both longstanding and *ad hoc* legislative provisions, such as the fiscal year 2004 Defence Authorization, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments as they consider whether to offer to open Canadian provincial procurement markets.

Small Business Set-asides

The Government of Canada remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions under NAFTA Chapter 10 and the WTO Agreement on Government Procurement for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied may be closed through application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but it is typically an entity with fewer than 500 employees in a manufacturing firm (up to 1,500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US\$17 million for services firms (as determined by the North American Industry Classification System or NAICS) code. Data for fiscal years 2000 and 2001 demonstrated that U.S. federal departments and agencies were not meeting their target of awarding 23% of contract dollars to small business. This resulted in new directives on enforcement of the existing programs and increased pressure on federal agencies by the Small Business Administration to meet small business procurement goals. In addition, the U.S. government requires contractors and major subcontractors on projects worth more than US\$500,000 to include plans to

subcontract work to U.S. small business. Canada is concerned that the use of such subcontracting plans impedes Canadian access to the U.S. market, and it will continue to press the U.S. Administration on this matter. In 2001, 39% of subcontracting procurement dollars were awarded to small business. The goal for 2004 is 40%. This represents a significant restriction of market access for Canadian business.

Buy America

Buy America provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by NAFTA or the WTO Agreement on Government Procurement, as well as to procurement that has been excluded from these agreements through the Small Business Set-Aside exceptions. Buy America provisions, such as price preferences for U.S. domestic source materials, put Canadian goods and services at a serious disadvantage when they form all or part of a bid by any supplier, whether U.S. or Canadian.

Buy America Provisions in Federally Funded Sub-federal Procurement

Buy America provisions are attached by the U.S. federal government to federally funded sub-federal procurement, by making such provisions a condition of U.S. federal government grants to state and municipal organizations. Canada continues to seek improvements to the important U.S. state and municipal procurement markets, including transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded, but they are administered by state and local government or private sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21st Century (known as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Highway Administration (FHWA) and Federal Transit Administration grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on condition that U.S. material and equipment are used. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100% U.S.-manufactured. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to have 100% U.S. content

and be 100% U.S.-manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must have 60% U.S. content, with final assembly occurring in the United States. The codification, in 1998, of a definition of "final assembly," which was formerly left to the discretion of the procuring organization, has resulted in a further narrowing of opportunities for Canadian suppliers to participate in such projects.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products have 60% U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local levels. For example, in 2000, New York State amended legislation resulting in the addition of Ontario and Quebec suppliers to a list of several U.S. states whose suppliers are excluded from New York State procurement. Ontario and Quebec suppliers were removed from this list in 2001. In addition, many U.S. federal government Buy America provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences. Canada will continue to press for elimination of U.S. state and local level preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Regulations in civilian and defence procurement, which can affect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and certain acquisition procedures that appear to limit Canadian participation. These include simplified acquisition procedures for all procurement under US\$100,000 and those used for commercial items to a value of US\$5 million. Recent legislation regarding procurement by the Department of Homeland Security

broadens the use of simplified acquisition procedures. Canada is also concerned about the propensity of U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into legislation, such as appropriations acts, on an ad hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

Mexico

Overview

As NAFTA celebrates its 10th year in 2004, the benefits of the Agreement are clearly visible. According to Statistics Canada, Mexico is now Canada's sixth most important export market, and fourth largest source of imports. Total two-way trade reached \$14.4 billion in 2003.

January 1, 2003, saw the elimination of most remaining customs duties between the three NAFTA partners. This has increased market opportunities for exports but also led to greater protectionist pressures in Mexico, primarily from groups who believe that they are adversely affected by the market opening.

The pressure led to the signing of a National Agreement on Agriculture, committing the Fox Administration to increasing financial support for Mexican agriculture and to using every instrument at its disposal to protect the agriculture industry, including the increased use of non-tariff barriers. The use of safeguard and anti-dumping investigations is increasing, along with the emergence of new trade disputes.

Mexican mid-term congressional elections in July 2003 resulted in a political setback for the ruling Partido Acción Nacional (PAN), which received only 31% of the vote. The main opposition Partido Revolucionario Institucional (PRI) gained most from the PAN's loss, even though no party won a clear majority in the elections. The administration of President Vicente Fox is facing a relatively divided Congress and will have to negotiate extensively as it attempts to pass legislative reforms through to 2006.

Mexico's policy of strategic trade liberalization has established a wide network of trade agreements, providing preferential access to 32 countries and representing a market of 870 million people. However, negotiations between Mexico and Japan for a free trade agreement, now in the final stages, have run into difficulties. Other than the agreement with Japan and the ongoing negotiations with respect to the Free Trade Area of the Americas and the WTO, the Mexican government's strategy is to focus more on improving benefits under existing agreements than engaging in a new wave of free trade agreements.

According to Mexico's Economy Ministry, in 2002 foreign direct investment in Mexico reached approximately \$18 billion, with Canada placing as the fourth largest foreign investor in that country. Reform of Mexico's electricity and energy sectors would lead to further investment in sectors in which Canada is well placed to compete.

Reforms and market growth, along with the elimination of most customs duties, will lead exporters and investors to focus on priority sectors such as energy equipment and services, agri-food, automotive and auto parts, advanced manufacturing, plastics, environmental technologies, safety and security, and information and communication technologies.

Market Access Results in 2003

- As scheduled under NAFTA, on January 1, 2003, most customs duties were eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico, except for tariffs on beans and corn, which will be eliminated in 2008, and on sugar, dairy, poultry and egg products, which are excluded from the agreement with Canada.
- A number of Mexican non-tariff trade barriers were identified and addressed, including measures relating to dry beans, cheese, meat inspection and points of entry for breeding swine.
- A Work Plan 2003–2004 was signed by Canada and Mexico for the resumption of trade in seed potatoes from Alberta.
- With respect to bovine spongiform encephalopathy (BSE), in August 2003, Mexico announced a reopening of the border for boneless beef and certain other products.

- Canada, the United States and Mexico signed a non-binding trilateral arrangement regarding documentation requirements for exports of living modified organisms intended for direct use as food or feed, or for processing under the Cartagena Protocol on Biosafety.
- The Border Clearance Representative has been active in assisting Canadian agri-food products exports by facilitating entry into Mexico, mainly via the Nuevo Laredo cross-border entry point.
- The signing of a mutual recognition agreement (MRA) by the accounting profession was completed. The MRA on engineers is near completion.
- Canada and Mexico achieved a satellite coordination agreement (a memorandum of understanding) to resolve a dispute between Mexico's SATMEX and Telesat Canada, avoiding a lengthy legal dispute that would have resulted in important financial losses to the two companies. The problem would not have been resolved without the intervention of both governments.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Achieve full market access for Canadian beef and live animals to Mexico.
- Continue representations for a complete cross-Canada resumption of exports of seed potatoes to Mexico.
- Continue vigorous representations to ensure that the proposed Ministry of Health mandatory technical regulation (NOM 194) on meat is not trade-restrictive or in violation of Mexico's international trade obligations.
- Monitor Mexican Biosafety Legislation to ensure that Canadian interests are not adversely affected.
- Continue to monitor the high-fructose corn syrup/sugar dispute between Mexico and the United States to ensure that Canadian interests are protected.
- Monitor the opening of the U.S.–Mexico border to cross-border trucking services, while providing assistance to Canadian transport companies and ensuring access for Canadian fleets.
- Monitor customs-related developments at the U.S.–Mexico border that may impact on Canadian exporters and provide timely assistance to Canadian companies with regard to exporting across this border.

- Support and promote optimum use of the services of the Border Clearance Representative for agri-food products, as well as explore the possible expansion of such services to other trade sectors.
- Assist Canadian suppliers with respect to the application of NAFTA Chapter 10 (Government Procurement) by Mexican government agencies and state-owned enterprises, as well as monitor and lobby the Mexican government with respect to any identified systemic problems with Mexican government procurement.
- Participate in discussions to address Mexican concerns about the integrity of tequila bottled in foreign countries and advocate reversal of Mexico's proposed regulatory amendment requiring all tequila to be bottled in Mexico.
- Monitor key aspects of Mexican domestic policy that may have an impact on Canadian market access as well as proposed mandatory technical regulations and their implementation.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Bovine Spongiform Encephalopathy

On May 20, 2003, Mexico imposed a ban on imports of Canadian cattle, beef and their products due to the detection of a cow infected with bovine spongiform encephalopathy in Alberta. Canada has maintained close communication with the Mexican authorities to inform them about developments in the BSE investigation and the new measures implemented in Canada related to the BSE case. After several high-level representations from Canada and technical discussions with Canadian officials, on October 1, 2003, Mexico reopened the border to imports of Canadian boneless beef and certain other products. Canada has been working with Mexican authorities to include other beef products and live animals. Exports of Canadian boneless beef have already resumed under the new sanitary requirements agreed between Canada and Mexico. Mexico has indicated that it is willing to reopen the border to imports of Canadian breeding cattle once the U.S. Department of Agriculture confirms that this action will not result in restrictions on Mexican exports to the U.S. market.

Seed Potatoes

In January 2003, Mexico imposed a ban on imports of Alberta seed potatoes for alleged phytosanitary reasons. After several rounds of technical discussions, on November 4, 2003, Mexico and Canada signed a work plan to resume seed potato exports from Alberta to Mexico for the 2003–2004 shipping season. In 2001, Mexico imposed a ban on imports of seed potatoes from New Brunswick and Prince Edward Island, also for alleged phytosanitary reasons. Canada and Mexico could not reach an agreement to resolve this dispute, and the matter was referred to a third-party arbitrator through the North American Plant Protection Organization. The arbitrator's report was received in early 2004 and is being reviewed by both countries.

New Mandatory Technical Regulation for Meat

The Mexican Ministry of Health (Salud) is proposing a new mandatory technical regulation (NOM 194) that would establish new sanitary provisions for domestic and imported meat. One of the main concerns regarding the proposed NOM is that Salud is requiring zero tolerance for *salmonella* spp. in uncooked meat, a requirement that is not based on sound science and is inconsistent with international sampling protocols. There are also concerns that Mexico could be violating its international trade obligations, since imported meat would be tested at the border at additional cost, while domestic meat would be tested without cost. Furthermore, the proposed regulation would require Mexican importers of meat products to obtain an import permit from Salud, which would be burdensome and costly. Canada has made several representations before Salud to discuss its concerns about the proposed regulation for meat. Salud is currently revising the language of the proposed regulation to ensure that it does not apply rules that are discriminatory to foreign meat suppliers. Canada will continue working with Salud in order to ensure that the proposed NOM does not adversely affect Canadian meat exports to Mexico.

Regulation of Biotechnology

Mexico is currently establishing a legal framework for the regulation of biotechnology and the products of biotechnology (e.g., food based on genetically modi-

fied organisms). Canada has been actively lobbying Mexican legislators, as well as Mexican authorities, expressing concerns about the new framework and offering to share information regarding Canada's own biotech regulatory experience. A draft Biosafety Law was tabled in the Mexican Senate on November 2002. In December 2002, an on-line public forum was launched to facilitate feedback on the draft Biosafety Law, and Canada submitted formal comments to this forum. The Biosafety Law passed the Senate in April 2003. However, the Lower House committees did not complete their revision of the law before the end of the spring 2003 congressional session. Consequently, there is some uncertainty regarding the time frame for approval of the Mexican Biosafety Law, though it may be approved by Congress in 2004.

North American Biotechnology Initiative

In October 2002, Canada, Mexico and the United States established the North American Biotechnology Initiative (NABI), a forum for ongoing dialogue among the three countries on biotech-related issues. The objective of this initiative is to identify and resolve issues of common interest related to biotechnology and to identify areas for further cooperation, such as scientific research, market access and regulatory regimes. The three countries agreed to create different working groups to deal with these issues and to report on their achievements to a steering committee at least once a year.

Border Clearance

Mexico has very complex and continually evolving import regulations for agri-food products. To deal with this issue, in 2001 Canada contracted a Border Clearance Representative (BCR), who is located at the Nuevo Laredo border crossing to assist Canadian exporters of agri-food products. The BCR works directly with Canadian agri-food exporters before they ship their products, to ensure that the proper documentation is in place and thus minimize border delays. The BCR has developed a strong professional relationship with Mexican officials, which facilitates communication and on-the-spot resolution of border clearance difficulties at the Nuevo Laredo and other border crossings. The BCR has proven to be an extremely useful mechanism for reducing border

clearance delays and expediting the movement of Canadian agri-food products across the Mexican border. This is a pilot project, which will expire in 2004 unless additional funding can be identified. Discussions are taking place to expand the mandate of the Border Clearance Representative to other products.

High-Fructose Corn Syrup

On January 2, 2002, the Mexican government introduced a 20% tax on beverages containing sweeteners other than cane sugar. This effectively halted Canadian exports to Mexico of high-fructose corn syrup (HFCS), as beverage manufacturers in Mexico switched to using cane sugar as their principal sweetener. Canadian exports of HFCS to Mexico had increased steadily in recent years and were expected to rise further. The tax has adversely affected Canadian corn producers, and questions have been raised regarding its consistency with Mexico's international trade obligations. The Government of Canada has made several representations to the Mexican government outlining its concerns regarding the tax and will continue to follow the issue closely and intervene as necessary. Under NAFTA, two U.S. companies affected by the tax have filed requests for the institution of arbitral proceedings to claim damages for expropriation. In December 2003, Mexico's Chamber of Deputies (with subsequent Senate approval) voted to maintain the 20%, despite lobbying by the Economy Ministry and by President Fox to have it rescinded.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

Professional engineering associations in Canada, Mexico and Texas are in the final stages of implementing the 1995 Canada-Mexico-U.S. Mutual Recognition Agreement for Professional Engineers. This would allow engineers in participating jurisdictions to be recognized as professional engineers in those jurisdictions, fully authorized to independently perform engineering work. All three parties have signed a letter of intent to go back to their members for approval to implement the MRA. The Canadian

Council of Professional Engineers has contacted the Canadian provincial engineering associations in this regard, and so far eight provincial/territorial associations have given their approval. The associations of Quebec and Ontario have not yet approved.

Mexico's professional association has given its approval, and the Mexican Education Ministry is working to finalize the language test and other requirements for which it is responsible. The Texas Professional Association will give final consideration to the Operational Procedures Document at its meeting in May 2003. Associations in other U.S. states have also signalled their interest.

Representatives of the Canadian Institute of Chartered Accountants and their Mexican and U.S. counterparts have signed an MRA in Washington, D.C., that recognizes the professional qualifications of chartered/certified accountants in their respective jurisdictions.

Representatives of the Canadian Council of Land Surveyors and their Mexican and U.S. counterparts have approved a draft MRA and are working toward a final agreement.

At the NAFTA Commission meeting in October 2003, ministers approved administrative measures proposed by the NAFTA Temporary Entry Working Group to add plant pathologists and actuaries to the NAFTA list of professions allowed temporary entry.

Canada will continue to work with other interested Canadian professional associations to expand their access to the Mexican market.

OTHER ISSUES

Government Procurement

Procurement by Mexican entities listed in NAFTA Chapter 10 is governed by the disciplines of this chapter. Mexico may exclude up to US\$1.2 billion per year of government procurement from the disciplines of NAFTA Chapter 10. In addition, Mexico may exclude up to US\$300 million for the state-owned oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms. These exemptions reduce the opportunities available for Canadian exporters seeking to bid on

procurement by Mexican government agencies and public companies. Canada will continue to assist Canadian exporters on a case-by-case basis and to monitor Mexico's application of these exemptions. Canada remains concerned that Mexico has not demonstrated its compliance with these limits on exclusions. Canada continues to press Mexico for relevant statistical and other information to demonstrate that these limits have not been exceeded.

Mexican Initiative to Require Bottling of Tequila in Mexico

Mexico is preparing a mandatory technical regulation (NOM) that would require all tequila (which is produced only in Mexico) to be bottled in Mexico. At present, some tequila is exported to other markets in bulk, where it is bottled and sold as Mexican tequila. The majority (75%) of tequila exported to Canada and the United States is shipped in bulk. Moreover, Canada is the fourth most important importer of bulk tequila, after the United States, Germany and France. There has been significant growth in the tequila market internationally over the past decade.

Existing tequila trade between Mexico and Canada is mutually beneficial and is expected to grow significantly in the near term. Introduction of this measure will interfere with both existing and anticipated commercial arrangements and negatively impact on the anticipated growth.

Mexican industry claims that the quality of some tequila that is bottled abroad is highly suspect, with disreputable foreign bottlers diluting and lowering the quality of the tequila and damaging its reputation.

Shipments in bulk for bottling in destination countries is common business practice in the beverage alcohol industry. There are various safeguards in place to ensure product quality and integrity.

There have been three trilateral (Canadian, U.S. and Mexican governments and industry) meetings to discuss this issue, most recently in February 2004. Solutions are being sought that would enable Mexico to abandon the proposed NOM and to accept increased diligence by regulatory agencies in importing countries to ensure the integrity of tequila in the marketplace.

Trade Data Reconciliation

The statistics produced by countries on their merchandise trade with the rest of the world frequently differ from the statistics published by their trading partners. These differences reflect legitimate conceptual differences between import and export statistics, as well as possible errors. The *Merchandise Trade Reconciliation Canada-Mexico 2000-2001* report produced by Statistics Canada and the Mexican agency INEGI shows a discrepancy of over \$4 billion between what Statistics Canada reports as exports to Mexico and what INEGI reports as imports from Canada. The major factor contributing to this gap is transshipment or indirect trade through the United States. The implication is that Canada's actual exports to Mexico are far greater than the reported figures using Canada's export statistics.

Free Trade Area of the Americas

The Free Trade Area of the Americas (FTAA) was conceived in principle in December 1994 at the inaugural Summit of the Americas in Miami. At the second Summit, in Santiago in April 1998, the leaders of the 34 democratic countries of the Americas launched the negotiations toward a hemisphere-wide free trade area.

The proposed FTAA is an integral part of the larger Summit of the Americas process. The FTAA complements the Summit objectives of strengthening democracy, promoting human rights and finding ways to address a range of social and economic issues through hemispheric cooperation. The FTAA is perhaps the most visible element of the Summit process, but its principal objectives of growth and development through enhanced economic integration are ultimately intended to reinforce the Summit's broader objectives. Canada hosted the Third Summit of the Americas in Quebec City in April 2001, and it continues to play a significant role in the broader Summit process. Most notably, Canada helped forge consensus among the 34 members of the Organization of American States on the holding of a Special Summit of the Americas, which took place January 12 to 13, 2004, in Monterrey, Mexico.

The FTAA negotiations could result in the creation of the world's largest free trade area, with over 830 million people and a combined gross domestic product of more than \$20.1 trillion. In addition to liberalizing trade in goods, the FTAA has the potential to secure improved market access commitments in the services sector and to establish stronger investment protection measures throughout the hemisphere.

The FTAA will build on Canada's existing free trade ties with the United States, Mexico, Chile and Costa Rica, and its expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets. The FTAA will coexist with pre-existing agreements, such as the North American Free Trade Agreement. This means that Canada's trade with the United States and Mexico will continue to be governed by NAFTA, and the FTAA will substitute in these relations only if all three parties agree. Excluding Canada's NAFTA partners, the Americas are now the destination for \$3.4 billion of Canadian goods exports a year. In addition, the stock of Canadian direct investment in the region is in excess of \$54 billion, representing 13% of Canada's total outward investment in 2003.

The FTAA negotiations, which are scheduled to conclude by January 2005, are proceeding on two simultaneous tracks. The first is a general negotiation focusing on rules and commitments, including issues of an institutional nature. The second track deals specifically with market access for agricultural and non-agricultural goods, investment, services and government procurement.

With respect to the market access negotiations, in February 2003, Canada presented, and received from all countries, initial market access offers in agricultural and non-agricultural goods. In addition, Canada presented, and received from most countries, initial market access offers in services, investment and government procurement. Countries were invited to request improvements to the initial market access offers in June 2003. The process for improving the initial market access offers commenced in July 2003.

On November 20, 2003, the ministers responsible for trade in the hemisphere met in Miami for the eighth FTAA Ministerial Meeting. At this meeting, trade ministers reaffirmed their commitment to conclude

by January 2005 a comprehensive and balanced agreement that will expand prosperity and foster economic growth throughout the hemisphere. Countries are to negotiate an integrated set of obligations and benefits in each of the existing nine areas (market access; agriculture; services; investment; government procurement; intellectual property; competition policy; subsidies, anti-dumping measures and countervailing duties; and dispute settlement). Additional, more ambitious obligations could be negotiated simultaneously among countries that so choose. Trade ministers also agreed to release the third version of the negotiating text in the four official languages of the FTAA: English, French, Portuguese and Spanish. Although Canada did not achieve all that it had sought, it did succeed in narrowing differences on the way forward for the final phase of the negotiations.

Market Access Results 2003

- Progress was achieved throughout the draft FTAA Agreement, as reflected in the third draft of the consolidated text released by FTAA trade ministers in November 2003.
- Market access negotiations progressed on the basis of initial offers for goods, tabled by all countries in February 2003.
- Market access negotiations progressed on the basis of initial offers for services, investment and government procurement, tabled by most countries in February 2003.
- Ministers agreed to maintain the established timetable for concluding the negotiations.
- Work advanced on the Hemispheric Cooperation Program, including through a \$7-million grant to the Inter-American Development Bank and the Organization of American States from the Canadian International Development Agency, which will provide trade-related technical assistance and capacity building to enable smaller economies to participate in the FTAA.
- Further progress was made relating to transparency and the participation of civil society, for example, there were improvements to the quality and frequency of information made available to the public, as well as increased interaction with civil society through special thematic meetings.

- Ministers recognized the linkage between the Summit of the Americas process and the FTAA, particularly with respect to labour, the environment and cultural diversity.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Develop and implement a negotiation framework, as instructed by ministers, that will advance work on the integrated draft text of the FTAA Agreement and the market access negotiations for goods, services, investment and government procurement.
- Pursue the conclusion of a high-quality, comprehensive Agreement.
- Seek agreement with other countries on a process to establish parallel agreements on labour and the environment in the context of the FTAA.
- Continue to pursue measures that increase the transparency and participation of civil society in the FTAA, including those of an institutional nature.
- Build support among FTAA participants for a specific reference to the Organization of American States' Democratic Charter in the FTAA.

Mercosur

Overview

Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay established the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 through the Treaty of Asuncion. Mercosur provides for the free circulation of goods, services, capital and labour; a common external tariff; and harmonized macroeconomic and sectoral policies by 2006. With 215 million consumers (compared with 400 million in NAFTA), this customs union was Canada's second largest export market in Latin America in 2003, after Mexico. Partially harmonized common external tariffs were implemented in 1995. Approximately 90% of all internal trade is duty-free, with the remaining exceptions to the Common External Tariff scheduled to be eliminated by 2006.

Despite widely publicized internal problems within Mercosur, both Brazil and Argentina consider Mercosur's political and economic achievements to be substantial, and their recently elected presidents have renewed their commitments to strengthening it. There are several challenges to full economic integration, including the Argentine recovery, and Mercosur continues to experience difficulties in restructuring itself into an organization that will be able to take on commitments and implement them as a bloc. Uruguay remains concerned because commitments to free trade and the reduction of trade barriers within the bloc have not been fully implemented. On the other hand, Brazil's improved country risk and fairly stable exchange rate in 2003 could contribute to a more stable bloc and support its negotiating positions. In mid-2003, Brazil proposed an initiative to set concrete deadlines for converting Mercosur from an imperfect customs union to a common market.

Mercosur is engaged in an expansive external trade agenda that includes negotiating closer ties with other developing countries such as China, Egypt, India and South Africa. Brazilian President Lula da Silva's priorities since he assumed office in January 2003 have been to strengthen Mercosur as a political and economic bloc and then to further its ties within South America. The Caribbean Community (CARICOM) has also requested that Brazil consider a market access/tariff negotiation. Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile, Bolivia and Peru and a limited sectoral market access agreement with Mexico.

Canadian exports to Mercosur countries totalled \$974 million in 2003, a 17% increase from the previous year. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment and information technology, aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Canadian imports from Mercosur members totalled \$2.5 billion in 2003, for an increase of 10% from the previous year.

Canadian foreign direct investment is concentrated in the aluminum, oil and gas, mining, power generation, telecommunications equipment and services sectors and has increased significantly in recent years.

Trade and Investment Cooperation Arrangement

Signed in June 1998, the Canada–Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the FTAA, the WTO and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the TICA took place during the FTAA meeting in Toronto in November 1999. At that meeting, a proposal was made to form two committees: one to study customs and technical cooperation, and a second to study best practices in trade development and promotion.

In addition, it was agreed that the Business Advisory Council established by the TICA would provide a mechanism for business representatives to provide input directly into the Canada–Mercosur trade and investment relationship. Canada has held meetings with business representatives to seek input on the most beneficial activities that might be engaged in under the TICA.

On November 21, 2001, the TICA Consultative Group, consisting of senior trade officials, met in Montevideo, Uruguay, to determine the next steps of a Canada–Mercosur action plan under the TICA. The group agreed on a work plan covering issues related to trade development, agriculture (sanitary and phytosanitary and regulatory measures), connectivity and ways of strengthening customs procedures. Although work exchanges have continued on connectivity, and preparatory work is being done on customs cooperation, the next meeting has not yet been scheduled. With respect to agriculture, work is currently done mainly at the bilateral level.

Canada continues to work with Mercosur on improving our trade and investment relationship through the FTAA process.

BRAZIL

Overview

Canadian exports to Brazil totalled \$881 million in 2003, an increase of 15% over the previous year. Major exports included fertilizer, mineral fuel, machinery and paper. Canadian imports from Brazil

totalled \$2 billion in 2003, up 4.5% over 2002. Major imports included vehicles, iron and steel, machinery, sugar and other food items. Canadian direct investment exceeded \$4.3 billion in 2002.

Since the January 2003 inauguration of the government of President Luiz Inacio Lula da Silva, Brazilian trade policy has placed more emphasis on achieving integration with the rest of South America. The new administration has also demonstrated a strong interest in enhancing trade and political relations with the rapidly industrializing economies of China, India and South Africa and with less-developed economies in Asia and Africa.

Brazil has further demonstrated its commitment to monetary and fiscal policy reforms to ensure the continued support of the International Monetary Fund (IMF) and to alleviate concerns among international investors regarding Brazil's financial stability. Primary fiscal surpluses are high (4.5% of GDP), inflation is on target at 8.5%, the rate of growth is forecast to increase from 0.5% in 2003 to 3.5% in 2004, and the employment rate increased by 3.5% in 2003. A new standby financing arrangement with the IMF (totalling US\$7.5 billion) was announced on December 9, 2003, for social and development programs from 2004 to 2007, a move that has been favourably received by the financial markets. The ratio of U.S.-dollar-linked debt to total public debt is 23% (US\$55 billion), and Brazil is working on reducing this proportion.

In November 2003, Brazil unveiled its long-awaited Guidelines for Industrial Policy, Technology and Foreign Trade. This policy is intended to increase economic and developmental efficiency, innovation, exports and the diffusion of technologies with the greatest potential in international market. The four sectors of focus are semiconductors, software, pharmaceutical and medicinal products, and capital goods. Although the mechanisms of the plan are still undefined, it is clear that there will be some form of domestic support and probably export support. It is still too early, however, to know whether these programs will have a trade-distorting effect. The Guidelines provide for export support with financing, simplified procedures and tax breaks, as well as support for entry into international supply chains. The Guidelines state that increased export activity

depends clearly on international negotiations focused on removing tariff and non-tariff barriers (such as sanitary standards, which are becoming more significant).

In the context of the WTO, Brazil is a leader of the G20, a group of developing economies organized in response to a proposal on agriculture prepared by the United States and European Union in advance of the Cancun Ministerial Conference in September 2003. The G20 prepared its own paper on the reduction of domestic support programs and the elimination of export subsidies. In its proposal, the G20 called for developed countries to offer far greater market access, while offering little improvement in access for these nations to developing countries' markets in return. Since the setback at Cancun, Brazil, among other countries, has been searching for a way to restart the discussions. Brazil hosted a meeting of G20 ministers in December 2003, which was attended by the following countries: Argentina, Bolivia, Chile, China, Cuba, Egypt, India, Indonesia, Mexico, Nigeria, Pakistan, Paraguay, the Philippines, South Africa, Tanzania, Venezuela and Zimbabwe.

Market Access Results in 2003

- Brazil approved a number of Canadian requests for pest risk assessments for plant products in 2003.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations concerning the levying of duties and charges on imports from Canada that are not consistent with Brazil's international trade obligations; an example is Brazil's Merchant Marine Renewal Tax, which imposes a 25% tax on the ocean freight of imported goods.
- Continue representations seeking changes to Brazil's newly implemented restrictions on the maximum levels of quarantinable non-regulated pests on seed potatoes, which Canada believes are trade-restrictive and inconsistent with international principles and practices.
- Continue monitoring how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian imports to ensure that its implementation is consistent with Brazil's international trade obligations.
- Monitor closely the implementation of Brazil's Normative Instruction 34, which requires pest

assessments for all plant products imported into Brazil, in order to ensure that Canada's historical trade is not disrupted.

- Continue to pursue approval of outstanding Canadian requests for pest risk assessments.
- Promote dialogue in the Free Trade Area of the Americas and World Trade Organization negotiations.
- Continue representations aimed at removal of Brazil's BSE measures on imports from Canada.

IMPROVING ACCESS TO TRADE IN GOODS AND SERVICES

Merchant Marine Renewal Tax

Canada has raised concerns about the imposition of duties and charges on imports that are not notified in Brazil's WTO schedule, such as the Merchant Marine Renewal Tax with its potential trade-restricting and trade-distorting effect. The amount of this tax is 25% of the ocean freight on imported goods. Since the tax does not apply to domestically produced goods, or to goods imported over land from neighbouring countries, Canada considers that it violates both the national treatment and most-favoured-nation obligations of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Also, in many cases where Brazil's applied tariff is within the level of its WTO binding, the combination of the Merchant Marine Renewal Tax and the applied tariff exceeds the WTO binding.

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree No. 2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the World Trade Organization. The agreement was further regulated by the adoption of two Normative Instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, freight costs, costs related to loading and unloading the merchandise, and costs of freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise.

In practice, 80% of goods enter Brazil under the automatic licensing system (SISCOMEX) introduced in 1997. The remaining 20% of goods (normally, goods subject to health and phytosanitary requirements) require approval and are reviewed by the respective decision-making ministries. While Brazil has hailed SISCOMEX as a significant step forward in streamlining customs procedures, many current and potential exporters find the system cumbersome and inflexible.

Canada will continue to monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to ensure that this is consistent with Brazil's international trade obligations.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a bovine spongiform encephalopathy case, Brazil imposed a ban on imports of ruminants, embryos and by-products from the same species originating from Canada. Canada has kept all its trading partners, including Brazil, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Seed Potatoes

In 2001, Brazil notified the WTO Sanitary and Phytosanitary (SPS) Committee that it had implemented new restrictions on the maximum levels of quarantinable non-regulated pests on seed potatoes and had established maximum levels for physiological defects. The measure took effect in November 2001.

Brazil's requirement to include quarantinable non-regulated pests among export certification criteria is inconsistent with internationally agreed principles and practices. Canada has continued to make representations, both bilaterally and at the WTO SPS Committee, and will continue to press Brazil for a resolution.

Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO members that it had withdrawn a market access concession from its WTO schedule, under which 750,000 tonnes of wheat

entered Brazil duty-free, and would begin applying a duty, currently set at 12.5%, to all wheat imports. As the largest non-preferential exporter of wheat to Brazil at that time, Canada notified WTO members of its claim of "principal supplying interest" in order to safeguard its right to compensation from Brazil for the non-implementation of this concession and the raised tariff. Brazil's view is that there is no compensation owing because Canada's market share remained unaffected. Canada continues to believe that Brazil has an obligation to fulfill regarding Canada's claim and, in 2003, reiterated its request to Brazil.

Regional Aircraft Dispute

Canada and Brazil have been engaged in negotiations and WTO litigation for the last seven years in an attempt to eliminate subsidies in financing for regional aircraft sales. The WTO has granted both countries authorization to retaliate, but this has not been utilized because both countries prefer to negotiate a long-term resolution to the issue.

Over the past year, negotiations have picked up pace and have become increasingly substantive. The key element of any final agreement, from Canada's perspective, remains the establishment of a financing framework for regional jet aircraft that eliminates government-supported financing from an airline's purchasing decision. A couple of contentious areas remain, and technical work is under way to try to bridge the differences. The Canadian and Brazilian lead negotiators met again early in 2004. While work remains to be done before an agreement is reached, the parties are slowly converging on a common position.

ARGENTINA

Overview

Two years after Argentina's dramatic default and after its currency devaluation, there are increasing signs that the economy is recovering. Output has stopped falling. Consumer confidence is higher than at any point in the last three years. Unemployment has fallen and banking deposits continue to increase. The Argentine government has completely lifted the freeze on bank deposits. However, consumption continues to lag in Argentina. Formidable difficulties remain

in the financial system. Argentina's institutions need to be reformed. Repaying the international financial institutions and holders of bonds in default is also high on the government's list of priorities. Argentina and the International Monetary Fund have agreed to a three-year deal that will reschedule US\$21 billion of multilateral debt, US\$12.5 billion of which is owed to the Fund. Building on increased exports, investments and domestic demand, the economy grew by 5.5% in 2003, according to estimates by the Argentine government. The country's economic growth is expected to be between 4% and 4.5% in 2004.

The World Bank and the Inter-American Development Bank are both expected to release four- to five-year country strategies in early 2004, each with projected lending of US\$5 billion, and each with a focus on infrastructure and "competitiveness"—referring to improved domestic economic efficiencies.

Canada and Argentina signed a Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) in 1991. It provides a mechanism by which investors can seek recourse to international arbitration to settle disputes based on the provisions of the FIPA, which in this case includes formal domestic procedures as a first step. Canada also has a Double Taxation Agreement with Argentina and a Trade and Investment Cooperation Arrangement with Mercosur.

Canada is the fifth largest investor in Argentina, with investments in petro-chemicals, mining, printing, publishing and agro-industry. Official Canadian direct investment in 2002 totalled \$1.4 billion, and this amount was increased by significant increments throughout 2003. A recent wave of Canadian investments in the Argentine mining sector has occurred, and the energy and capital infrastructure sectors may also offer potential for further Canadian investment. Although additional investment opportunities exist in these sectors, the extent to which they can be explored depends on Argentina's recovery and its government's capacity to establish a proper and stable environment for investors.

The nascent Argentine economic recovery could provide the impetus for sustained growth in bilateral trade with Canada, which shrank significantly in the two years preceding 2003. In 2003, bilateral trade increased to \$454 million, up from \$367 million in

2002. Canadian exports increased to \$77 million (up 75% from a year earlier) after they had plummeted to \$43.9 million in 2002, while imports increased to \$377 million, or 17% from \$322.8 million in 2002. According to the Argentine Statistics Institute, INDEC, Canada's market share of total Argentine imports has held relatively steady at 0.79% in 2003 (from 0.81% in 2002), despite a surge in Brazil's market share over the same period (from 31% in 2002 to 39% in 2003).

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing Argentina's BSE measures on imports from Canada.
- Continue discussions with Argentina to restore access for Canadian pork.
- Support the Canadian business community in Argentina, particularly in the area of investment, with a focus on promoting judicial security and financial stability in the mining investment regime.
- Promote dialogue in the Free Trade Area of the Americas and World Trade Organization negotiations.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of case of bovine spongiform encephalopathy, Argentina temporarily suspended all imports of Canadian products of ruminant origin, including bovine semen and embryos. Canada has kept all its trading partners, including Argentina, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

CHILE

Overview

The Chilean economy is in good shape, with solid institutional foundations and basic macroeconomic variables in balance. Chile's economy should benefit from strengthened confidence and new opportunities arising from Chile's free trade agreements with the European Union, South Korea and the United States,

which will continue to open markets to Chilean goods in 2004. GDP growth accelerated to more than 3% in 2003 and is projected to reach 5% in 2004 as the global economy recovers. Mining was the most dynamic sector on the supply side in 2003, due to double-digit growth in copper output. Chile's long-term foreign currency debt is the best-rated in Latin America and has been considered investment-grade by all credit-rating agencies since 1992.

Canada views Chile as a key regional partner. Chile has one of the most open and stable economies in Latin America. Canada has been at the forefront of partnering with Chile in establishing key trade links and was the first G8 nation to sign a Free Trade Agreement (FTA) with Chile. The Canada-Chile FTA (CCFTA), implemented in 1997, has been the cornerstone of our trade and investment relations; it is complemented by separate agreements on labour and environmental cooperation. The set of predictable and transparent rules established by the CCFTA have proven effective in reinforcing our increasingly important bilateral trade and investment relationship. Canada remains committed to the full implementation of the CCFTA and to identifying additional work under the Agreement to further trade and investment relations.

Total two-way trade between Canada and Chile has nearly tripled over the past decade, from \$421 million in 1993 to \$1.2 billion in 2003. Since implementation of the CCFTA in 1997, two-way trade has increased by 67% from \$718 million.

The leading Canadian exports to Chile are cereals (wheat), machinery, paper and paperboard, electrical machinery, mineral fuel and oil, and plastics. Canada's leading imports from Chile are fruits (particularly grapes), copper and copper articles, copper ores, wood, wine, fish and seafood. The major sectors of opportunity for Canadian companies in the medium term include equipment and services in the following areas: mining and metals, energy, environment, information technology and telecommunications, construction and building products, transportation and infrastructure, and plastics. Many Canadian companies consider Chile to be a gateway to neighbouring markets.

Chile remains committed to foreign investment, and investment legislation has been incrementally liberalized since 1974. The flexibility of the well-educated workforce is a major attraction to foreign investors, and international capital will continue to flow into export-oriented industries such as mining, manufacturing and agriculture. However, plans to levy royalties on profits made by companies in the mining sector are raising concerns among foreign companies in the sector. Restrictions exist for investment into the fisheries sector.

Canadian investment in Chile has increased sharply, making Canada Chile's second largest investor after the United States. Canadian foreign direct investment in Chile totalled \$5.8 billion in 2002, according to Statistics Canada. Although primarily concentrated in the mining sector, important investments have also been made in energy, financial services, equipment manufacturing and communications.

The CCFTA and the Canada-Chile Double Taxation Agreement significantly improved the overall legal regime applying to Canadian investors in Chile by providing them with additional benefits and guarantees unprecedented outside the NAFTA context. The CCFTA ensures that Canadian investors will be treated in a similar fashion to Chilean investors and will receive benefits equivalent to those Chile may grant to other countries in future agreements.

Market Access Results in 2003

- A direct air link between Canada and Chile was re-established in December 2003, with flights to operate regularly between the two countries.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Seek a satisfactory resolution to a customs valuation and tax issues that have affected Canadian auto exporters.
- Encourage engineering professions in both countries to complete the negotiation of a Mutual Recognition Agreement.
- Commence negotiations on government procurement to broaden the CCFTA.
- Hold a first meeting of the CCFTA Sanitary and Phytosanitary Committee and begin work on a longer-term structure for managing these issues.

- Continue representations aimed at the removal of Chile's BSE measures on imports from Canada.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Automobiles

The Supreme Court of Chile ruled on April 1, 2003, that the 85% tax applied by the Chilean government on automobiles of over \$16,232 in value was equivalent to a tariff and thus contravened the CCFTA. Canada's position is that since Chile is applying an import duty that is not referred to in Chile's schedule of commitments under the CCFTA or the GATT 1994, it is acting in violation of its obligations under both agreements. In November 2003, Chile amended its domestic law so that commencing January 1, 2004, the luxury tax will be phased out according to the timetable agreed to under the Chile-U.S. FTA. This will provide vehicles from Canada with treatment on par with that accorded to vehicles imported from other countries, including the United States.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Chile issued a ban on imports of bovines and bovine products from Canada. Canada has kept all its trading partners, including Chile, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Pet Food

In September 2003, a very stringent certificate for exporting pet foods was agreed upon between the Canadian Food Inspection Agency and its counterpart in Chile, the Servicio Agrícola y Ganadero. Further discussions have made possible a less-restrictive certificate, which will allow most companies that were exporting pet foods to Chile prior to the discovery of the BSE case in Alberta to resume exports.

Andean Community

In August 2002, Canada and the Andean countries (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela) announced that they had agreed to begin exploratory discussions toward a possible free trade agreement. Government officials met on two occasions, most recently in Ottawa in May 2003, to exchange information and views on the scope of possible free trade negotiations. The Government of Canada launched extensive domestic consultations in November 2002 with business, citizen-based organizations and individual Canadians, as well as with provincial and territorial governments, to obtain advice and views on priorities, objectives and concerns that would help define the possible scope of a free trade agreement with these countries. The majority of responses received have been supportive of eventual free trade negotiations with the Andean Community. Additional exploratory discussions with the countries of the Andean Community would be necessary before negotiations could commence. Canada and the Andean Community signed a Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) in May 1999.

VENEZUELA

Overview

Venezuela is an important commercial partner to Canada, with bilateral trade totalling just over \$1 billion in 2003. Canada exported \$300 million to Venezuela in 2003 and had imports of \$709 million. This makes Venezuela Canada's fourth largest trading partner in South America, down from second largest in 2002. This decline is mainly due to the deteriorating economic situation in Venezuela and the February 2003 imposition of foreign exchange controls, which is affecting all foreign suppliers. The main Canadian exports to Venezuela are wheat, motor vehicle parts and accessories, machinery, paper, electrical machinery, vegetables and wood pulp. Canada's imports from Venezuela consist of petroleum products, bitumen and asphalt, semi-finished iron for motor vehicle parts, iron and steel products, chemicals and vehicles.

Canadian investment is concentrated in Venezuela's telecommunications, banking, mining, legal services, and oil and gas sectors. In addition, Canadian exporters and investors are pursuing opportunities in the agri-food, energy, environment and security products sectors.

A Foreign Investment Protection Agreement between Canada and Venezuela was signed in 1997 and came into force in January 1998. Negotiations on a Double Taxation Agreement were completed in July 2001; the Agreement has been approved by the Venezuela National Assembly and awaiting the President's signature since 2002.

Canada's Market Access Priorities in 2004

- Continue to lobby for final sign-off on the Double Taxation Agreement.
- Continue making representations to Venezuela seeking elimination of its discretionary import licensing system for agricultural products.
- Continue encouraging Venezuela to resolve investment disputes in accordance with the principles of transparency and the due process of law.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Foreign Exchange Administration Commission

In January 2003, the Venezuelan government imposed foreign exchange controls that affect virtually all exporters of goods and services to Venezuela. These controls make it nearly impossible for Venezuelan importers to legally access foreign exchange for goods and services that are not on the priority import lists administered by the Foreign Exchange Administration Commission (CADIVI); consequently these controls act as a non-tariff barrier to trade. For those transactions approved by CADIVI, Canadian exporters face long delays in receiving payment from Venezuelan importers, because of bureaucratic delays in accessing foreign currency under the current regime. CADIVI's average monthly exchange authorizations in 2003 were significantly fewer than the average monthly foreign currency transactions registered in 2001-2002, before the imposition of controls. Moreover, of the

\$14.3 billion authorized by CADIVI to the end of 2003, official figures show that only half was actually disbursed by the Venezuelan Central Bank.

According to key food associations, CADIVI is approving only 60% to 70% of all foreign currency needed to cover imports of food goods, forcing the local industry to go to the black market. Local consumption of imported food products declined by 16% during 2003. There is no indication as to the duration of the regime.

Agricultural Products

Sanitary regulations at the Ministry of Agriculture and Lands (MAT-SASA) are not fully transparent and authorities do not respond in a timely fashion to official enquiries regarding sanitary and phytosanitary (SPS) issues. Venezuela's commitment to an open and rules-based trading system continues to be questioned. During the past few years, Canada has made numerous representations to Venezuelan authorities, raising concerns about Venezuela's SPS-related import licensing system, which restricts agricultural products. Canada's specific concerns have been with respect to meat, seed potatoes, table potatoes, onions and, most recently, pulses. According to industry, import licences are either not granted on a timely basis, granted but not for the full amount of the request, or not granted at all. No legitimate reasons are provided for denying or delaying the licences. Canada's position is that as long as Venezuela's legitimate SPS concerns have been addressed, any SPS-related licences should be granted on a timely and automatic basis. On November 26, 2002, the U.S. held formal WTO dispute settlement consultations with Venezuela. Canada participated in these consultations.

OTHER ISSUES

Continuing political and economic difficulties call into question Venezuela's attractiveness as a foreign investment destination. Las Cristinas is a major gold mining project in Venezuela that remains the subject of long-standing and complex legal disputes involving various parties, including the Venezuelan government and several Canadian companies. A range of litigation is under way in Venezuela in an attempt to resolve the attendant commercial disputes. The Government

of Canada has underlined to Venezuelan authorities the importance of resolving the disputes in accordance with the principles of transparency, good faith and due process of law.

Central America

Overview

The Central American countries of Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, and Panama are emerging economies with generally good economic growth. Annual two-way merchandise trade between Canada and Central American countries amounted to \$969 million in 2003, with Canadian exports to Central America totalling \$335 million and imports totalling \$633 million. (Note: These statistics do not include many goods transshipped through the United States.)

The Canada–Costa Rica Free Trade Agreement, which came into effect on November 1, 2002, demonstrates that it is possible to take into account differences in the levels of development and size of free trade partners. Two cooperation agreements on labour and the environment have also come into force. The conclusion of a free trade agreement with El Salvador, Nicaragua, Guatemala and Honduras will also enhance Canada's presence and influence in the region and help to further develop the trading relationship between our countries.

Market Access Results in 2003

- Negotiations toward a free trade agreement continued with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (CA4).
- The implementation of the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement continued, including the second scheduled tariff reduction on January 1, 2003.
- Negotiations toward a Canada–Costa Rica double taxation agreement were launched.
- A direct air link between Canada and Costa Rica was established, with flights operating three times weekly between the two countries.

- Continued market access was achieved for Canadian pork, despite the individual plant inspection approval system in Panama.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Conclude free trade agreement negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (CA4).
- Pursue efforts to obtain system-wide approval from Costa Rica and Panama for Canadian meat exporting establishments, rather than continue with the inspection of individual plants, which is costly and onerous for Canadian exporters.
- Monitor the development of Salvadoran and Guatemalan regulations affecting business operations and foreign investment; provide advice to Canadian exporters; and lobby the Salvadoran government, when necessary, on behalf of Canadian export interests.
- Ensure better protection and promotion of Canadian investments in the CA4 countries through inclusion of a comprehensive investment chapter in the Canada-CA4 Free Trade Agreement.
- Continue representations aimed at removing El Salvador's and Guatemala's BSE measures on imports from Canada, including Guatemala's unjustified measures on pork.

COSTA RICA

In 2003, bilateral trade totalled \$363 million, with Canadian exports valued at \$68 million and imports at \$295 million. The main Canadian exports to Costa Rica are newsprint, fertilizers, machinery, optical and medical equipment, synthetic filament, electrical machinery, furniture, plastic, meat, oil and fresh produce. Canada imports mainly fruit, sugar, coffee, preserved food, integrated circuits, office machines and medical instruments. Canadian investment is approximately \$375 million and is concentrated in the hotel and tourism industry, banking, newspaper media, mining, environmental technologies and hydroelectric power. Canadian exporters and investors are pursuing opportunities in priority sectors such as agriculture and agri-food, construction and building materials, environment, information and communication technologies, tourism, energy and road infrastructure.

The Canada-Costa Rica Free Trade Agreement (CCRFTA) has become the cornerstone of our increasingly important trade and investment relationship with Costa Rica. Our bilateral trade has increased by 12% since the CCRFTA entered into force on November 1, 2002.

Other agreements that contribute to the improvement and enforcement of standards are the Canada-Costa Rica Agreement on Environmental Cooperation, which provides for technical cooperation to strengthen environmental management systems and expand the participation of the public in environmental policy making, and the Canada-Costa Rica Agreement on Labour Cooperation, which establishes a work program and a process designed to enable the public to raise concerns about the effective application of labour law in the other country.

CENTRAL AMERICA FOUR: EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS AND NICARAGUA

In 2003, two-way trade in goods between Canada and the Central America Four (CA4) totalled \$542 million. Canadian exports to the CA4 accounted for \$212 million, while imports stood at \$330 million.

Free trade negotiations with the CA4, which were launched by the Minister for International Trade on November 21, 2001, continued to progress through ten rounds of formal negotiations and are expected to conclude in 2004. Parties are negotiating a comprehensive agreement covering market access for goods and services, investment, financial services and government procurement. Key Canadian interests include telecommunications goods and services, environmental equipment and services, value-added processed foods, automotive parts, and construction equipment and services. Parallel agreements on labour and environmental cooperation are also being pursued.

EL SALVADOR

El Salvador is an economic engine of Central America. Home to the region's largest banks, it also features a modern infrastructure for telecommunications and shipping. In 2003, two-way trade in goods between Canada and El Salvador totalled \$91 million. Canadian exports to El Salvador accounted for \$46 million, while imports stood at \$44 million.

The country's growing prosperity is based on a philosophy of open trade, incentives to encourage foreign investment, and economic reforms. Remittances from Salvadorans living abroad continue to be a driving force in the economy, exceeding \$2.8 billion in 2003. It is expected that GDP, currently at \$19.6 billion, will grow at a rate of less than 2% in 2004, the same as the previous year but still one of the highest rates in Central America. Inflation rates will remain low. Imports grew by roughly 8% in 2003 (consumer and intermediate goods represent the largest increments) and exports by 7%, surpassing \$4.2 billion.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, El Salvador banned the import of live animals, beef and beef products from Canada. Canada has kept all its trading partners, including El Salvador, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

GUATEMALA

Guatemala has the largest population in Central America (11.4 million) and is the region's largest economy with a GDP of \$31 billion. The country remains Canada's largest client in the region, importing primarily basic agricultural commodities, value-added agri-food products, newsprint and machinery. In 2003, two-way trade between Canada and Guatemala totalled \$270 million. Canadian exports to Guatemala accounted for \$123 million, while imports stood at \$146 million. The potential for growth in Canadian goods and services exports to Guatemala remains substantial, particularly given the advantages and security that the impending Canada-CA4 free trade agreement will bring. New opportunities can be expected to emerge in a number of priority sectors, as well as in newer key sectors such as energy, forestry and telecommunications.

Over the past several years, the overall macroeconomic picture for Guatemala has continued to be fundamentally sound, due to careful management by the Bank of Guatemala, in collaboration with the International Monetary Fund. Economic growth has

slowed from a peak in 1998 of 3.8% but, reflecting the resurgence in the economy, is expected to reach 2.5% in 2003. Inflation has continued to decline to manageable levels of 4% to 6% over the last two years. Guatemalan imports and exports have declined somewhat over the past two years (primarily due to the collapse of coffee prices and the slowdown in key export markets for the maquila industries); however, they are expected to increase substantially over the next three years as a new government places increased emphasis on infrastructure spending and international trade concessions.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20 announcement of a BSE case, Guatemala issued a ban on imports of beef and various other products including pork. No other trading partner has included pork in their BSE measures against Canada, and we have raised strong objections. Canada has kept all its trading partners, including Guatemala, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

HONDURAS AND NICARAGUA

In 2003, Canada's two-way with Honduras and Nicaragua totalled \$182 million. Canadian exports to Honduras and Nicaragua accounted for \$43 million, while imports stood at \$139 million. The inclusion of a comprehensive investment chapter in an eventual Canada-CA4 free trade agreement is timely, given the growing interest shown by Canadian companies in mining and tourism-oriented projects in Honduras and Nicaragua, as well as the potential development of other Canadian business interests and investments that will follow the establishment of a Sustainable Cities Initiative for San Pedro Sula and surrounding area.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Honduras placed a ban on beef products from Canada. Canada has kept all its trading partners, including Honduras, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific

grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.) We were pleased to hear from Honduran authorities in January 2004 that they had resumed trade in boneless beef from Canada.

PANAMA

With a GDP of \$15.4 billion, the second-highest per capita income and the most stable consumer prices in the region, Panama offers tremendous potential for Canadian goods and services. In 2003, bilateral trade totalled \$63 million, with Canadian exports valued at \$55 million and imports at \$9 million.

Following a visit to Canada by the Deputy Administrator of the Panama Canal, the Government of Canada will continue to encourage Canadian firms to pursue business opportunities with the Canal Administration. With a yearly budget of nearly US\$1 billion, no receivables and possibly the most pristine and straight-forward procurement process in the region, the Panama Canal Administration continues to be an excellent client. The diversity of the goods and services procured yearly by the Canal, as well as ongoing capacity-expansion projects and the impending modernization of the Canal (a multi-billion-dollar project), offers a number of opportunities for Canadian companies.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Non-tariff import barriers continue to affect Canadian agri-food exports to Panama, although the situation is improving. While the issuance of import permits for pork has been partly resolved, occasional problems still arise due to local government policy changes enacted to appease domestic stakeholders. The requirement for individual inspections of plants wishing to export to Panama continues to be a matter of concern, even though most exporting plants have passed inspection by Panamanian authorities. Canada continues to press the Panamanian government for an overall approval of the Canadian system.

Caribbean

CARIBBEAN COMMUNITY (CARICOM)

Overview

The 15-member Caribbean Community (CARICOM) includes Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Suriname, Trinidad and Tobago, and Montserrat (U.K. dependency). The Bahamas is a member of CARICOM but not of the Caribbean Common Market.

CARICOM is a welcoming market for Canadians, with few barriers to trade, well-established Canadian banks in the region, English as a common language, and legal codes and business practices that are similar to those in Canada. Haiti is an exception. French and Creole are the official languages of Haiti, and its legal codes have evolved from the Napoleonic code.

Annual two-way merchandise trade between Canada and the CARICOM countries amounted to \$1.2 billion in 2003, with Canadian exports totalling \$430 million and imports \$788 million. (Note: Statistics do not include many goods transshipped through the United States.) In addition, more than \$200 million in contracts for Canadian consulting and engineering services are awarded annually with government and development bank financing. Many privately funded service contracts go unrecorded.

Canadian investment in, and flowing through, CARICOM countries as a group exceeds \$25 billion and is mainly in financial services (banking, insurance), particularly in Barbados and the Bahamas. In the 1990s, Canadian investment diversified to include Trinidad and Tobago's energy sector and Guyana and Suriname's mining sectors.

Market Access Results in 2003

- Discussions with CARICOM continued on a framework for free trade agreement negotiations.

- Regarding BSE, there was a partial resumption of trade in beef and other products with Antigua and Barbuda and with Barbados.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Commence negotiations toward a free trade agreement with CARICOM.
- Regarding BSE, finalize arrangements with Bahamas, Jamaica, and Trinidad and Tobago to resume trade in beef and other products and continue representations with other CARICOM countries for the resumption of trade.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

At the Canada-CARICOM Summit in Jamaica in January 2001, Prime Minister Jean Chrétien and the heads of government of the CARICOM countries agreed to initiate discussions toward a possible free trade agreement. Government officials formally met on a number of occasions to exchange information and views on the scope of possible free trade negotiations, and exploratory discussions continued in 2003. Prime Minister Paul Martin reiterated Canada's commitment during bilateral discussions with CARICOM leaders at the Monterrey Special Summit of the Americas in January 2004.

The Government of Canada launched extensive domestic consultations in late 2001 with business, citizen-based organizations and individual Canadians, as well as with provincial and territorial governments, to obtain advice and views on priorities, objectives and concerns to help define the possible scope of a free trade agreement with the CARICOM countries. The majority of responses received have been supportive of eventual free trade negotiations.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, many Caribbean countries banned the import of beef and other products. Canada has kept all its trading partners, including the Caribbean countries, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Antigua and Barbuda: In September, Antigua and Barbuda announced the partial lifting of its ban, resulting in the resumption in trade of certain beef and other products.

Bahamas: Bahamas has recently advised that it is willing to lift the ban. We are in discussions now with Bahamian authorities to resume trade.

Barbados: In October, Barbados advised of the partial lifting of its ban, resulting in the resumption in trade of certain beef and other products.

Jamaica: In September, Jamaica announced a partial lifting of its ban. However, final details have not yet been arranged. We are in discussions now with Jamaican authorities to resume trade.

Trinidad and Tobago: In September, Trinidad and Tobago advised of the partial lifting of its ban. However, discussions are still under way on the final details to allow trade to resume.

HAITI

Haiti is the only least-developed country (LDC) in the Western Hemisphere. Canada's LDC initiative, which allows duty-free/quota-free treatment for most exports to Canada, came into effect on January 1, 2003. The purpose of the LDC initiative is to strengthen economic development in Haiti by increasing exports and creating employment, while facilitating Canadian investment. It should be noted that Haiti already has low tariffs ranging between 0% and 15%, which compare favourably with the high tariffs of the other CARICOM members.

CUBA

Overview

Cuba is Canada's largest export market in the Caribbean and its fifth largest in Latin America, with exports totalling \$254 million in 2003. Canada is one of Cuba's largest trading partners and its second largest source of foreign investment. Cuba is an emerging market with significant potential for Canadian exporters and investors. The attractiveness of opportunities is tempered by the continuing U.S. embargo of Cuba and by U.S. legislation that attempts to impose American laws on companies

from other countries. Canada has enacted amendments to the Foreign Extraterritorial Measures Act, which attempt to counteract the U.S. laws by enabling a "clawback" of any losses awarded in U.S. courts that is enforceable against American assets in Canada. The Government of Canada is opposed to the extraterritorial application of U.S. law and does not support the embargo on Cuba.

The eventual end of the American embargo could create significant new business opportunities. Canadian investors must weigh the advantages of early entry into a dynamic market against the risks of abrupt changes in business conditions.

Market Access Results in 2003

- The Canada-Cuba Phytosanitary Memorandum of Understanding was revised, and five annexes were added.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Monitor the development of Cuban regulations affecting business operations and foreign investments and their implementation. Provide advice to Canadian exporters and lobby the Cuban government, when necessary, on behalf of Canadian business interests.
- Monitor the implementation of tariff exemptions granted to Canadian investors, under Cuba's Law (Cuban Decree Law 77) on Foreign Investment, for imports of products necessary for investment projects.
- Continue representations aimed at the removal of Cuba's BSE measures on imports from Canada.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Although Cuba has been suffering under the U.S. embargo for over 40 years, it has purchased more than \$700 million worth of agricultural commodities from the United States since 2001. These purchases were made pursuant to the U.S. Trade Sanctions Reform and Export Enhancement Act of 2000, which effectively removed agricultural commodities from the U.S. embargo on Cuba providing the purchases were made in cash. These cash terms, offered only to U.S. exporters, have given an advantage to certain

U.S. agricultural exports. The Government of Canada has raised this issue with Cuban officials and asked for a level playing field for Canadian exporters.

In July 2003, the Central Bank of Cuba introduced a new regulation obliging Cuban commercial entities to convert their assets into Cuban Convertible Pesos. This regulation also introduces a de facto foreign exchange control whereby Cuban companies must now receive permission from the Central Bank to access the foreign currencies needed to comply with their international obligations. We will be monitoring the implementation of this new regulation closely. Early reports indicate, however, that there has been no noticeable impact on trade flows.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Cuba banned the import of beef and other products. Canada has kept all its trading partners, including Cuba, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

THE DOMINICAN REPUBLIC

The Dominican Republic is one of the Caribbean's largest and fastest-growing markets and duty-free manufacturing zones. Official statistics put two-way trade between Canada and the Dominican Republic at \$199 million in 2003, with Canadian exports totalling \$86 million and imports totalling \$114 million. Canadian investment is substantial, mainly in telecommunications, mining, banking and tourism.

Market Access Results in 2003

- Exploratory discussions were held with the Dominican Republic on a framework for negotiations on a free trade agreement.
- Three operators of scheduled air service between Canada and the Dominican Republic were designated.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue to work toward a free trade agreement with the Dominican Republic.
- Continue representations aimed at the removal of the Dominican Republic's BSE measures on imports from Canada.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

In March 2002, the President of the Dominican Republic and Prime Minister Chrétien agreed to consider bilateral free trade negotiations and decided that the two countries would initiate exploratory discussions on enhancing their trade relationship. Extensive public consultations were launched in November 2002 to obtain the views of Canadians. Exploratory discussions toward negotiation of a free trade agreement continued in 2003.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, the Dominican Republic suspended the import of Canadian cattle and beef. Canada has kept all its trading partners, including the Dominican Republic, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)



5 Opening Doors to Europe

European Union

Overview

Canada and Europe have long-standing historical, cultural and commercial links, and the European Union (EU) is a key trade and investment partner. The relationship dates back to 1956, and Canada was the first country to sign a cooperation agreement with the EU: the Framework Agreement of 1976. Subsequently, the 1996 Joint Political Declaration on Canada-EU Relations and the Canada-EU Action Plan (www.dfait-maeci.gc.ca/english/geoleurope/declaration-e.htm) set goals for broadening bilateral relations, not only in the trade and economic areas, but also on a broad range of foreign and domestic policy issues as well. Both parties conducted a comprehensive review of their relationship in 2003. Canada also works closely with the European Union on the promotion of the multilateral trading system,

and the parties are now laying the groundwork for the negotiation of a leading-edge bilateral Trade and Investment Enhancement Agreement.

The European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in population and in exports and rivalling it in gross domestic product. Its population was 377 million on January 1, 2001, and its share of the world's aggregate GDP in 2001 was 32.5%, compared with 25.2% for the United States and 2.2% for Canada. In May 2004, 10 central and southern countries will join the EU, increasing its population to 450 million.

As a group, the current 15 EU member states continue to rank as Canada's second most important trading partner. They represent the largest source of foreign direct investment (FDI) into Canada, as well as the largest destination for Canadian direct investment abroad, after the United States. The total trade and investment flow between Canada and the EU in 2002 was \$97 billion. Increasingly, Canadian and EU firms rely less on selling to each market and more on establishing a presence in each market.

Total Canadian merchandise exports to the European Union amounted to \$18.8 billion in 2003, accounting for 4.9% of Canada's global exports and 36.5% of Canada's non-U.S. exports. Canada's main exports are machinery, gas turbines and aircraft. The European Union represents approximately 17% of Canadian services exports. Although the United States absorbed 92% of the growth in Canada's global exports from 1993 to 2003, the European Union accounted for 45% of the growth in non-U.S. exports.

Canadian imports from the EU grew at more than double the rate of Canadian exports to the EU between 1993 and 2003, climbing at 9.1% compounded annually. Imports from the EU reached \$38.7 billion in 2003, with the main imports being machinery, vehicles, pharmaceuticals and aircraft. As a result, Canada has a deficit in its balance of trade with the EU, which stood at \$19.9 billion in 2003. However, at \$77 billion in 2001, sales by Canadian affiliates based in the EU are now more than four times greater than Canadian exports and will continue to grow as investment increases.

Canada and the EU are leading investors in each other's economies. Seven out of Canada's top 10 investment sources are European, and over

1,800 European companies have investments in Canada. This makes the EU the second largest investor in Canada, accounting for 29% of all FDI.

Canada is the third largest investor in Europe (after the United States and Japan). The stock of Canadian direct investment in the EU has grown substantially during the past decade. The aggregate value of Canadian direct investment in the EU stood at \$99.9 billion in 2002. Twenty-three percent of all Canadian direct investment abroad is in the European Union, a proportion topped only by our investment in the United States.

Canada-EU trade is reasonably dispute-free; however, certain developments in the EU have implications for Canada. These include the expansion of the economic and monetary union, market distortions in agriculture, protective tariffs, the harmonization of regulations for a single market, new bilateral free trade agreements, and bans and restrictions on imports imposed by the EU for health, environmental and consumer protection reasons.

Canada-EU trade relations are covered by World Trade Organization (WTO) agreements and bilateral agreements on cooperation in customs, competition policy, science and technology, trapping standards, veterinary inspections, and mutual recognition of certification and testing of products for standards purposes.

Regarding enlargement of the European Union, the following countries will become full members as of May 1, 2004: Cyprus, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, the Slovak Republic and Slovenia. Bulgaria and Romania are also negotiating with the EU, but these two countries are not expected to join until 2007 at the earliest. Turkey has not yet entered into accession negotiations, because it does not meet the political, economic and "acquis communautaire" criteria for EU membership.

The EU is also negotiating regional free trade agreements with other parts of the world, including with the Mercosur countries and Chile. In recent years, free trade agreements have been reached with Mexico and South Africa. Some 77 developing countries that are signatories to the Cotonou Agreement already enjoy preferential access to the European Union. The EU eventually intends to convert these arrangements

into free trade agreements. In addition, the EU is moving to deepen its economic ties with its "new neighbour" economies, which include Belarus, Moldova, Russia, Ukraine, and the southern Mediterranean economies (Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Morocco, Palestinian Authority, Syria and Tunisia). Canada is one of only eight economies worldwide that does not have some form of preferential trading relationship with the European Union.

Canada-EU Trade Relations

A number of bilateral instruments are in place to help manage Canada-EU trade relations, and the Minister of International Trade and his counterpart, the EU Commissioner for Trade, meet frequently to discuss the bilateral and multilateral trade agenda. The 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation established the Joint Cooperation Committee, which meets annually at the senior official level. Canada-EU trade issues are also addressed by officials through the Trade and Investment Sub-Committee as well as in other sectoral working groups.

Canada-EU Trade and Investment Enhancement Agreement

One of the key outcomes of the December 2002 Canada-EU Summit was the commitment by leaders to "design a new type of forward-looking, wide-ranging bilateral trade and investment enhancement agreement" (TIEA). This new agreement, in combination with the anticipated results of the Doha Round, is intended to move beyond traditional market access issues and would include areas such as trade and investment facilitation, as well as science, technology and regulatory cooperation. Following agreement on their design, it is expected that negotiations will start in 2004 and conclude once the results of the WTO Doha negotiations are known.

The TIEA will be an important element in the development of Canada's broader relations with the EU, particularly as the EU enlarges to 25 countries. Canada sees the proposed TIEA as an ambitious and forward-looking initiative, responding not just to current issues, but also anticipating future challenges and creating opportunities to broaden and deepen the trade, investment and overall relationship. Although

trade between Canada and the candidate countries is relatively modest, there will be some impact on trade flows as new members harmonize tariffs and regulatory schemes with the EU. Once they join the EU, the candidate countries will lose access to Canada's General Preferential Tariff. In terms of investment treaties, Canada currently has bilateral foreign investment protection agreements with five of the newly acceding countries: the Czech Republic, Hungary, Latvia, Poland and Slovakia. Maintaining high-level investment protection for Canadian investors is important as the new EU members bring their investment regimes into EU conformity.

Regulatory Cooperation

International trade policy is increasingly influenced by domestic decision making and regulatory activity. Consequently, Canada-EU regulatory issues are seen as being central to trade discussions. At the Canada-EU Summit in May 2003, leaders adopted a Joint Action Plan on Canada-EU Regulatory Cooperation and Dialogue as a first step toward developing a framework in this area. Work on a Canada-EU Framework on Regulatory Cooperation is meant to parallel work under way on the proposed TIEA and is expected to be a central element of an eventual agreement.

Market Access Results in 2003

- A Canada-EU Agreement on Trade in Wines and Spirit Drinks was finalized.
- A Canada-EU Cereals Agreement was finalized.
- A Joint Action Plan on Canada-EU Regulatory Cooperation and Dialogue was adopted at the May 2003 Summit.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Launch negotiations on the Canada-EU Trade and Investment Enhancement Agreement.
- Adopt a bilateral Framework on Regulatory Cooperation with the aim of increasing market access and enhancing trade by reducing regulatory irritants and promoting good regulatory practice.
- Press the EU for improved market access for cooked and peeled shrimp, including relaxation of the requirement for further EU processing.

- Advance equivalency in commodities covered under the Canada-EC Veterinary Agreement, particularly with respect to pork and bovine semen.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

A number of trade barriers of concern to Canada exist in the EU, particularly in the agricultural and natural resources sectors. In the wake of food-safety crises in the EU, the European Commission and member states have adopted more cautious positions on consumer health and safety issues, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence. Several updated regulations related to food safety and animal health were implemented in 2003. The Government of Canada continues to work with industry stakeholders to assess the impact and scientific basis of such legislation.

Aluminum

Reducing tariffs on aluminum ingot and other non-ferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, the Canadian industry's efforts (supported by the government) to encourage like-minded EU producers and users of ingot to urge the European Commission to reduce or suspend the 6% tariff has resulted in some success. The European industry has announced that it is willing to give up this tariff under certain conditions in the current WTO negotiations.

Fish and Seafood

Canadian fish and seafood exports to the EU have increased over each of the last three years. In 2003 exports were up by 13% to \$332 million. This still represents a sharp decline from previous years. In 1990, seafood exports to the EU represented about 20% of Canada's global fish and seafood exports; the 2003 figure was 8.3%. Major factors in the decline have been the reduced supplies of groundfish, high EU tariffs and privileged access to the EU market enjoyed by Canada's major competitors. The EU tariffs on many fish and seafood items of interest to Canada fall within the range of 12% to 23%.

Coldwater shrimp exports face tariffs of up to 20%, depending on the product form. Because of these barriers, improved access to the EU for Canadian fisheries exports will continue to be a priority for the government.

In April 1999, the EU opened a 4,000-tonne autonomous tariff rate quota (ATRQ) for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6% if imported for further processing in the European Union. As a result of efforts by the federal and provincial governments, together with industry representatives, EU member state fisheries ministers subsequently extended the ATRQ to cover the years 2001 to 2003 and increased the quantity to 5,000 tonnes annually. In October 2003, the EU increased the annual ATRQ to 7,000 tonnes. In the medium term, Canada will address the broader seafood tariff issues during the current round of multilateral trade negotiations. In the short term, Canada is seeking to persuade the EU to make improvements to the ATRQ for cooked and peeled shrimp, including through maintaining or increasing the current quota and relaxing the ATRQ's restrictive end-use requirements (which call for further processing in the European Union).

New Chemicals Policy

In October 2003, the Commission endorsed the draft regulation for a new chemicals policy that will now have to be approved by the European Parliament and the Council. The proposal replaces more than 40 existing directives and regulations. It foresees one single, integrated system for the registration, evaluation and authorization of chemicals (referred to as "REACH"). Under the new system, companies that produce and import chemicals will need to assess the risks arising from their use and take the necessary measures to manage any identified risk. This will shift the burden of proof from public authorities to industry for ensuring the safety of chemicals on the market.

Canada expressed concern in a number of areas of the proposed regulation. The inclusion of raw materials such as ore and concentrates in the scope of REACH may have serious cost implications. These materials are complex and heterogeneous. Thousands of different materials with unique characteristics could each require the preparation of a registration dossier.

The opportunities for sharing the cost of registration among companies for such materials is limited. Canada is also concerned about the treatment of metals in massive and solid forms and of alloys. In massive forms, the potential for exposure, and therefore the potential impact on the environment and on health, is greatly reduced.

The proposal is in its initial legislative stages; no final decision is expected before the next European Parliament elections. Canada will continue to monitor developments concerning this regulation as it applies to the minerals and metals sector and particularly with regard to its consistency with the EU's WTO obligations.

Organic Food Products

The EU has detailed regulations on the production, labelling and inspection of organic products, and it maintains a list of countries from which imports of organic products are permitted. Canada does not appear on this list. Until December 31, 2005, countries not on the list may still export organic products to the EU, provided that the importer furnish evidence that the imported products were produced in a manner equivalent to that specified by EU rules and inspected according to EU-equivalent measures. The case-by-case nature of this approval process creates uncertainty for Canadian exporters. After 2005, imports of organic products must originate in countries appearing on the EU list.

Canada will submit a formal application for inclusion on the EU list, which will demonstrate how Canada's certification system and national production standard are equivalent to that of the EU. This application will be submitted once the revision of Canada's National Organic Standard is complete and the Standard is approved by the Standards Council of Canada.

Risk Assessments

The EU is currently undertaking assessments of the health and environmental risks associated with the use of three metals of significant export interest to Canada: cadmium (by Belgium), zinc (by the Netherlands) and nickel (by Denmark). The lead and copper industries have initiated voluntary risk assessments. If a product "fails" the assessment and is deemed a health or environmental risk, the use

of the product can be severely restricted or banned. Current EU practice is for member states to take the lead in developing a risk assessment for a given substance. The risk assessment process is an internal EU process that precludes third-party assessment. Moreover, the use of risk assessment methodologies designed for organic substances can lead to inappropriate outcomes for inorganic substances, such as minerals and metals, resulting in unnecessary market restrictions.

Sanitary and Phytosanitary Import Regulations

Beef Hormones

In 1989, the EU banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the import of beef produced with such hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence and was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the Codex Alimentarius and by Canada's own scientific reviews. After Canada and the United States referred the matter to the WTO, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The European Union was given until May 1999 to implement the WTO rulings, but it failed to do so.

Canada and the United States received authority from the WTO Dispute Settlement Body to retaliate against the EU. On August 1, 1999, Canada imposed retaliatory tariffs in the amount of \$11.3 million annually on a list of imports from the EU, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU implements the WTO rulings or offers a satisfactory compensation package on an interim basis pending implementation of the WTO rulings.

On October 15, 2003, the EU issued a press release announcing that a new EU directive concerning the prohibition on the use of hormones had entered into force, that the EU now deemed itself to be in compliance with the WTO rulings, and that it was requesting the U.S. and Canada to remove their retaliatory measures. At the December 1 meeting of

the WTO Dispute Settlement Body, the EU asked both Canada and the U.S. to initiate a WTO Article 21.5 compliance panel.

Canada continues to maintain that it has not seen a scientific basis for the ban and has indicated that it is open to bilateral discussions with the EU in which the EU could explain its position. In the meantime, the retaliatory measures will remain in place. The U.S. has taken the same position and is working closely with Canada on this issue.

Canada's objective remains full access to the EU market for Canadian beef. More information is available on the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (www.dfa-it-maeci.gc.ca/tna-nacl/dispute-e.asp#Hormones).

Canada-EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the European Union signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The Agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the EU aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established to implement the Agreement.

A fifth meeting of the JMC was held in Europe in July 2003, which resulted in a number of achievements of practical interest to Canadian exporters. For example, significant progress was made toward an agreement on equivalency for Canadian pork. The two parties also reached agreement on a reduced inspection frequency for trade in live and fresh fish products and testing of live horses exported to the EU. EU and Canadian regulators also invested significant effort at this meeting in planning for the EU's July 2003 audit of Canada's shellfish program. Canada considers that the audit was successful and will contribute to improved access for Canadian shellfish to the EU market.

Moratorium on Approval of GMOs

A group of member states has been blocking the approval of genetically modified organisms (GMOs) for marketing in the European Union since October 1998. It was hoped that the approval process would restart on October 17, 2002, following the adoption of revised legislation (Directive 2001/18/EC)

strengthening the rules for the risk assessment and approvals process. However, the *de facto* moratorium remains in place. On June 25, 2003, Canada held consultations with the EU under the Dispute Settlement Understanding of the WTO on the EU approval system for GMOs. On August 29, 2003, the Dispute Settlement Body established a panel to deal with the issue of GMO approvals in the EU. Hearings on this issue will likely take place in the spring of 2004, and a panel report could be expected by the end of the year.

Labelling and Traceability of GMOs

On October 18, 2003, new regulations for GM food, feed and the traceability and labelling of GMOs were published in the *Official Journal of the European Union*. Member states and the European Parliament had stated that strict compulsory regulations would assist in rebuilding EU consumer confidence and would have to be in place as a condition of restarting the GMO approval process.

Canada remains concerned with the EU measures on the risk assessment of GM food and feed and on the traceability and labelling of GMOs. A particular issue is the threshold for the adventitious presence of GMOs in shipments to the European Union, set at 0.9% for authorized GMOs and 0.5% for unauthorized GMOs with a positive scientific opinion. Such measures could have an impact on current Canadian commodity and processed food exports to the EU, which are valued at more than \$750 million per year. The technical difficulties in testing for a 0.9% threshold, particularly in bulk shipments, or for detecting the presence of modified DNA or protein in products that have been highly processed (such as oil and starch), raises serious concerns about the efficacy of the regulation and could increase the risk of fraud and misrepresentation of products. As well, there is no international standard or protocol on GM testing methodologies at this time. Canada has outlined its concerns about these regulations on many occasions since the EU issued its first proposals.

Canada remains strongly opposed to the proposed EU regulations on compulsory labelling and traceability, because they are aimed at only one particular method of production and are not commensurate with the risks.

Pinewood Nematode

Since July 1993, the European Union has required that Canadian exports of softwood lumber, except cedar, must be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode. This requirement has effectively eliminated Canadian exports of green softwood lumber to the European Union. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of pinewood nematode in the European Union as a result of trade in Canadian green softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control pinewood nematode, while allowing trade in green lumber. However, the EU has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. An EU technical team visited Canada in September 2002 to renew scientific discussions. As a result of these discussions, the EU asked Canada to submit a new technical proposal; however, Canada's position remains unchanged.

Kiln-Dried Heat-Treated Lumber Paperless Certification

In 2000–2001, Canada developed and sought EU approval of an innovative paperless certification program to streamline paperwork requirements for exports of kiln-dried lumber that has been heat-treated (KD-HT) as part of the kiln-drying process. During the September 2002 EU visit, significant progress was made on the KD-HT paperless certification file, and discussions continued throughout 2003. The EU's plant health committee unanimously approved Canada's KD-HT paperless certification proposal in November 2003, with a 17-month trial period beginning on February 1, 2004. Details of the program are still under discussion.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the European Union for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot and potato spindle tuber viroid. Typically, an annual derogation has been granted based on the requirement that Canada

conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union. In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. Historically, Italy and Portugal are the only member states that take advantage of the derogation.

In December 2002, the EU approved another three-year derogation for seed potatoes from New Brunswick and Prince Edward Island. Canada has conveyed its strong interest in the issue and has presented information to the EU in order to expand the derogation to all potato-growing regions of Canada. Canada will continue to work with the EU to meet this objective.

OTHER ISSUES

Government Procurement

Canadian suppliers do not have full access to EU public procurement opportunities in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the EU in the WTO Committee on Government Procurement, with the aim of further reducing or eliminating tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

Canadian companies have benefited from the ongoing liberalization of EU telecommunications services and markets. As this publication has noted in previous years, particularly in regard to Germany, there have been problems in effectively implementing some provisions. However, national regulators (including Germany's) and the European Commission are addressing such problems. As well, the new European Union regulatory framework for electronic communication networks includes pre-emptive use of regulation where there is significant market power in relevant markets. Canada will monitor how effectively all EU member states transpose and implement this new framework so as to address and resolve any continuing problems.

European Free Trade Association

Canada's bilateral relations with the European Free Trade Association (EFTA) states are strong, and its commercial ties with them continue to grow. Negotiations on a free trade agreement with the EFTA states (Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland) were launched on October 9, 1998. The last negotiating session was held in May 2000, in Geneva, where agreement was reached on most issues. The principal outstanding issue remains the treatment of ships and industrial marine products. Extensive industry consultations have been undertaken to better understand the issues that are of particular concern and to determine the scope for a compromise solution that would mitigate the potential effects of an agreement on the Canadian shipbuilding and industrial marine industry. At present, no dates have been set for the resumption of negotiations.

Russian Federation

Overview

Russia enjoyed strong macroeconomic performance in 2003, with real economic growth of over 7%, the fourth fiscal surplus in a row, and inflation around 14% and falling. This growth, coupled with positive changes in debt management policies, has improved Russia's creditworthiness: the country received an investment grade rating from Moody's Investors Service in October 2003. High oil prices and rising petroleum output are the main sources of growth. The petroleum sector accounts for 35% of government revenues and over 50% of exports.

High domestic demand and an appreciating ruble led to increasing imports over the course of 2003. Russia's largest trading partner is the European Union, which accounts for about 55% of the country's imports and exports. Total Canadian exports to Russia in 2003 exceeded \$322 million, a 34% increase over 2002. Since a significant volume of

Canadian exports to Russia is shipped through third countries (in particular, Finland, Korea, Latvia, Poland and the United States), this figure significantly understates the true size of our trade flow to Russia. Among Canada's main exports to Russia in 2003 were machinery and equipment for the oil and gas, mining and agricultural sectors; meat; special purpose vehicles and automobiles; building products; telecommunications equipment; instrumentation; cereals; and heating equipment. Although not included in the official statistics, there is also a notable volume of Canadian professional services exports to Russia, especially in the engineering and legal areas.

In November 2003, Export Development Canada (EDC) and Vneshtorgbank, one of Russia's largest banks, signed a memorandum of understanding, setting up a framework to enter into financing arrangements for specific transactions and a US\$50-million line of credit for lending to Russian clients for purchases from Canada. EDC also announced in January 2003 a US\$15-million line of credit with ALROSA, Russia's largest diamond company.

In 2002, Canadian investment in Russia totalled \$244 million. Most of the investment disputes common in the 1990s have now either been settled or are in the court system. Although concerns continue on a lesser scale with respect to corporate governance, an underdeveloped judicial system, bureaucracy and uneven treatment from regional administrations, major Canadian firms are now looking again at Russia as a strategic investment market. Of particular interest are natural resource development, infrastructure, services, industrial development, high technologies and agri-food.

Over the past year, the Russian government has introduced new legislation in areas such as taxation, customs procedures and judicial reform and has improved the laws on enterprise bankruptcy and joint stock companies. Business registration, licensing and verification requirements have also been streamlined, and a new voluntary corporate governance code was introduced in 2002.

Canada's 2003 imports from Russia totalled \$809 million. This figure represents a significant increase of \$429 million over the same period last year. Crude

oil dominates Canadian imports from Russia. Other major Canadian imports are fish, iron and steel products, fertilizer and precious metals.

Market Access Results in 2003

- On bovine spongiform encephalopathy (BSE), Canada and Russia reached an agreement on the resumption of trade in bovine embryos in August 2003 and bovine semen in December 2003.
- On the basis of the Canada-Russia Bilateral Agreement on Air Relations of 2000, in November 2003 Air Canada was granted temporary authority to fly over Russian territory on regular flights from Toronto to Delhi. Discussions are under way to review and adjust the Agreement, including by establishing the Toronto-Delhi route on a long-term basis.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue to seek the removal of tariff rate quotas on meat products imposed in April 2003.
- Pursue most-favoured-nation treatment on various products provided for in the Canada-Russia Agreement on Trade and Commerce of 1992.
- Continue representations aimed at removing Russia's remaining BSE measures on imports from Canada, in particular live cattle and beef.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

World Trade Organization Accession Negotiations

Russia applied to join the World Trade Organization (WTO) in 1993 and made initial market access offers to WTO members in 1998 (for goods) and 1999 (for services). Canada supports Russia's WTO accession and has been an active participant in negotiations. In the process of negotiations, Russia has agreed to lower trade barriers on goods and services of interest to Canadian exporters, and it has enacted legislation and other regulatory changes to improve the business environment in Russia.

Nevertheless, there are a number of outstanding issues, which Canada will continue to address in Russia's WTO negotiations in 2004. These include:

- recently introduced trade-restricting measures on Russian imports of beef, pork and poultry;
- the transparency and predictability of sanitary and phytosanitary measures applied by Russia to imports of food;
- the level of trade-distorting agricultural subsidies that Russia will be able to apply in the future;
- tariffs on a limited number of industrial and agricultural goods of interest to Canada, such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, fish and fish products, vehicles, aircraft and aircraft parts, and telecommunications equipment;
- Russian standards and technical regulations applied to imports;
- market access for foreign services providers, particularly in the areas of telecommunications, banking, insurance, construction, environment, transport, natural resources and professional services;
- protection of intellectual property rights, in particular enforcement of existing laws and regulations;
- trade-distorting effects of below-market energy prices, especially as they benefit Russian fertilizer manufacturers; and
- the transparency and predictability of Russian customs procedures.

Tariff Rate Quotas on Meat Products

Canada objected to the introduction in April 2003 of tariff rate quotas on meat products. These measures have significantly reduced trade between Canada and Russia. In November 2003, the Russian government announced the maintenance and extension of such measures on pork, beef and poultry for the 2004 calendar year. Through bilateral and multilateral negotiations, Canada will continue to seek improvements and the eventual removal of such trade-restricting measures. Shipments of pork and poultry, both among Canada's top five exports to Russia in 2002, fell by more than 45% in 2003.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Russia issued temporary restrictions on the import of Canadian live cattle, embryos, beef, and beef products derived from bovine, as well as feed and feed additives that contain processed animal protein. Canada has kept all its trading partners, including Russia, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.) Russia announced its intention to resume trade in beef in August; however, we have not been able to reach a final agreement. Canada was pleased to hear from Russian authorities regarding the resumption of trade in bovine embryos in August and bovine semen in December. We are now pressing for access for beef and live cattle.

Application of the Canada-Russia Agreement on Trade and Commerce Provisions

According to the Canada-Russia Agreement on Trade and Commerce of 1992, Canada is entitled to receive most-favoured-nation treatment with respect to trade in goods and services. Canada is discussing with Russia the consistency of this provision in view of advantages accorded to goods imported from third countries but not to Canadian goods. Specifically, Russia offers duty-free access for space technology products from some trading partners but not from Canada.

Next Session of the Intergovernmental Economic Commission

The Canada-Russia Intergovernmental Economic Commission (IEC) was established in 1994 through the Canada-Russia Agreement on Economic Cooperation. The IEC provides a forum for Canadian companies to meet Russian businesses and officials, highlight opportunities, strengthen bilateral trade relations and raise market access problems. The most recent IEC meeting was held in Ottawa in 2001, and the next one will likely be held in 2004 in Moscow.

Ukraine

Overview

The Ukrainian economy has shown encouraging signs of recovery in recent years following the severe adjustments it went through in the 1990s. In 2003, the real GDP growth was estimated at 4%, foreign exchange reserves increased by 57% to US\$6.9 billion and the exchange rate remained stable. Growth, which is expected to approach 4.5% in 2004, has been fuelled by an increase in exports, especially to Russia, increased investment, export diversification, a decline in barter transactions and progress in land reforms.

Canadian exports to Ukraine grew by 110% in 2003 to \$65 million, after rising 66% in 2002. Canada's primary exports to Ukraine include machinery, meat, vehicles and textiles. There is significant market potential for Canadian firms in the agriculture, oil and gas, construction, and information and communication technology sectors. Ukraine is continuing progress to a market-based economy and providing a good base for continued export growth in traditional and new sectors. Canada's large Ukrainian diaspora community ensures a special link with Ukraine.

In 2003, Canada's imports from Ukraine totalled \$78 million. This represents an increase of \$7 million over the same period last year. Fertilizers dominate Canadian imports from Ukraine. Imports of steel, steel products and textiles are also important.

Canada is one of the 15 largest investors in Ukraine, with investments of about \$80 million since Ukraine achieved independence in 1991. Investments are concentrated in the oil and gas, energy and glass-manufacturing sectors. Canada has signed a Foreign Investment Protection Agreement with Ukraine.

The Government of Canada is working to increase bilateral trade and investment with Ukraine through the Canada-Ukraine Intergovernmental Economic Commission (IEC) established in 1996 and through Ukraine's WTO accession negotiations. The IEC was created to identify business opportunities and to resolve trade and investment obstacles and irritants for Ukrainian and Canadian companies.

Market Access Results in 2003

- In November, Ukraine lifted its BSE-related restrictions on milk, milk products, leather and raw materials, bovine embryos and semen from Canada.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Canada will continue efforts to reach agreement with Ukraine authorities on a Canadian Food Inspection Agency export certificate for pork.
- Ukraine currently applies tariffs of approximately 90% on pulse products, even though it does not produce these products. As per the Canada-Ukraine market access agreement signed in February 2002, the bound tariff will not be higher than 10% when Ukraine joins the WTO. Canada will lobby Ukraine to implement this tariff offer prior to its WTO accession.
- Continue representations aimed at the removal of Ukraine's remaining BSE measures on imports from Canada.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Ukraine initially issued a ban on imports of Canadian live cattle, beef or beef products, milk, milk products, leather and raw materials, bovine embryos and semen. Canada has kept all its trading partners, including Ukraine, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.) Canada was pleased to learn, in November 2003, that Ukraine will allow the import of Canadian milk, milk products, leather and raw materials, bovine embryos and semen.

World Trade Organization Accession Negotiations

In 1993, Ukraine applied to join the World Trade Organization. Since then, Canada has focused on securing more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian exports of goods and services.

The pace of progress toward WTO accession has accelerated in the past two years. Ukraine has continued to take important steps in preparing the domestic legislation and regulations required to bring significant parts of its trade regime into conformity with WTO obligations. However, work remains to be done in a number of areas, in particular on commitments for agricultural supports, technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary regulations, customs procedures and intellectual property. Ukraine must also establish the domestic regulations and administrative practices needed to implement the required domestic legislation.

A bilateral goods and services market access agreement was signed by Canada and Ukraine on February 20, 2002. Ukraine has completed bilateral negotiations with several other key WTO members, including the EU. However, negotiations continue with several countries including the United States, China and Australia. Lower and simplified import fees and charges, less burdensome customs procedures and reduced non-tariff measures must be implemented to support the market access commitments secured by Canada and other WTO members. Canada will continue to closely monitor Ukraine's efforts to liberalize such measures in the context of its WTO accession process.

The Centre for Trade Policy and Law (CTPL) of Ottawa and Carleton universities is working with the Ukrainian Ministry of Economy to build Ukraine's capacity to participate effectively in the accession process and to enable it to implement its WTO obligations. The Trade Policy Capacity Building project involves four areas:

- technical assistance on international trade issues to address short-term needs in WTO accession;
- institutional capacity building by developing a Ukrainian Centre similar to the CTPL;
- an internship program for graduate students in international trade; and
- working with academic institutions in Kyiv and Lviv to train instructors to provide international trade policy courses.

Asia-Pacific Economic Cooperation Forum

Since its inception in 1989, the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) forum's agenda has evolved in response to developments in world trade. APEC ministers and leaders have acted as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. During the latest APEC Economic Leaders Meeting held in Bangkok, Thailand, in October 2003, leaders issued a strong statement in support of the World Trade Organization's (WTO) Doha Development Agenda, which had suffered a setback at the Cancun Ministerial Conference a month earlier. Leaders also emphasized the need for more WTO programs, including those aimed at technical capacity building, to assist less-developed member economies. They called for structural reform as an essential tool in creating economic growth and prosperity. In keeping with Thailand's themes for 2003, leaders also urged development of domestic and regional bond markets, micro-enterprise financing structures and capacity-building initiatives for small and medium-sized enterprises, and they affirmed the importance of social safety nets in promoting sustainable economic development in the region.

Since the Shanghai Summit of 2001, APEC has been active in the war against terrorism through the promotion of secure trade, highlighting the linkages between security and prosperity. In 2003, leaders re-committed APEC to the war against terrorism and built upon the 2002 Secure Trade in the APEC Region (STAR) initiative, a program inspired by the achievements of the G8 Kananaskis Summit and designed to enhance security in the transport sector. Canada's most notable contribution in 2003 was a symposium in Vancouver on the Canada-U.S. Smart Border Action Plan, which successfully met its goal of exposing our APEC partners to the innovative solutions we are implementing with the United States and encouraging them to follow our example in dealing with the new security environment. This event was organized by the Department of Foreign Affairs and International Trade in partnership with Canadian

6 *Opening Doors to Asia Pacific*



Manufacturers and Exporters, the U.S. government, Transport Canada, Canada Customs and Revenue Agency, Citizenship and Immigration Canada and the Royal Canadian Mounted Police.

Following up on the "Shanghai Accord"—adopted in 2001 to reinvigorate APEC's trade agenda and help provide momentum toward APEC's goal of free and open trade and investment in the region by 2010 for developed economies and 2020 for developing economies—members continued to implement in 2003 the APEC Trade Facilitation Action Plan. The plan aims to cut transaction costs in the region by 5% by 2006, and it includes a menu of concrete actions and measures that members can implement to reach this goal. A World Bank-APEC study on the economic impact of trade facilitation (which Canada oversaw on behalf of the APEC Committee on Trade and Investment) shows that improvements in trade facilitation could increase intra-APEC trade by US\$280 billion.

In addition, APEC members followed up on last year's Statement to Implement APEC Transparency Standards, which is designed to foster greater transparency in laws, procedures and administrative rulings of APEC members. Members agreed on transparency standards for eight industry sectors: services, investment, competition policy and deregulation, intellectual property, customs procedures, business mobility, market access and standards. They agreed to further work in 2004 aimed at reaching consensus on government procurement.

Rule making and liberalization through WTO negotiations are the key means by which APEC member economies will progress toward the goal of free and open trade and investment. However, APEC leaders also support the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

Throughout 2003, Canada was involved in a number of initiatives aimed at building the capacity of developing economies. The Department of Foreign Affairs and International Trade organized a series of workshops on GATS (General Agreement on Trade in Services) financial services negotiations in Vietnam, Thailand and the Philippines. As a co-chair of the APEC Group on Capacity Building, which coordinates all of APEC's work in this area, Canada developed a Web-based directory of all WTO capacity-building projects offered within APEC. It then followed up by preparing for APEC a report on APEC's WTO capacity-building activities. The report was endorsed by APEC trade ministers and passed on to the WTO. In 2004, the Canadian International Development Agency (CIDA) will continue to implement its \$9-million APEC economic integration program, which will provide WTO capacity-building assistance throughout Southeast Asia.

Market Access Results in 2003

- A strong Leaders' Statement was adopted, which supports resumption of negotiations in the WTO's Doha Development Round, using the Derbez text from the Cancun Ministerial Conference as a starting point.
- APEC Transparency Standards on administrative transparency were adopted, which will improve market access throughout the region.

- A wide range of capacity-building projects on trade policy and counterterrorism were implemented.
- The Trade Facilitation Action Plan was further implemented; the Plan will cut business transaction costs by 5% over five years.
- The Structural Reform Action Plan was adopted.
- APEC's 1998 *Menu of Options for Investment Liberalization and Business Facilitation to Strengthen APEC Economies* was expanded to include competition policy and regulatory reform.
- An Energy Security Initiative and an Energy Security Action Plan were adopted.
- A Health Security Initiative and a SARS Action Plan were adopted.
- The E-APEC Strategy was implemented through the organization of a wide range of workshops, seminars and training programs on issues related to bridging the "digital divide."

Chile, which will host APEC in 2004, is expected to emphasize APEC's work in support of the multilateral trading system, regional and free trade agreements, and security. In 2004, Canada's major objectives will include support for the WTO; implementing the Trade Facilitation Action Plan, consistent with the direction provided by the 2001 Shanghai Accord; and aiming to expand opportunities for Canadian businesses in the region. In addition, Canada will play a major role in APEC's WTO capacity-building initiative, with several projects expected to take place next year. Canada will build on the success of its Smart Border Symposium and continue work on counterterrorism capacity building.

APEC and SARS

In 2003, Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS) became one of the most high-profile health concerns in the world, particularly in the APEC region. APEC includes all the economies most affected by SARS: Canada, China, Chinese Taipei, Hong Kong, Singapore and Vietnam. At the height of the crisis, APEC adopted an Action Plan on SARS, primarily designed to address the economic consequences of the disease, such as the loss of business confidence in the region and the imposition of health measures that could severely impact trade and tourism. Canada played a leadership role in first proposing that

APEC address this issue, and then in working with Thailand, host of APEC 2003, to draft the Action Plan, which included a number of measures aimed at increasing the transparency of information exchange among all APEC economies on the course of the disease. Thailand organized a special meeting of APEC health ministers in early June. At that meeting, Canada worked to encourage other economies to adopt a more uniform response to health crises such as SARS, based on internationally accepted guidelines or best practices.

Japan

Overview

Japan is Canada's second largest national trading partner (after the United States), taking 2.1% of total exports, and is the fifth largest source of foreign direct investment (FDI) in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of products of key export interest, such as lumber, pulp and paper, coal, meat, fish, oilseeds and prefabricated housing. While resource-based exports continue to represent much of our trading relationship, Canada is an increasingly important source of sophisticated, value-added, technology-driven products and services imported by Japan. There is an increasing interest in and demand for Canadian technology in areas such as aircraft, information technology, environmental products and services, optical instruments, vehicles and chemicals. Although Japanese FDI levels have remained relatively stable over the last few years, they have increased by about 44% in the last 10 years. Japan is the most important investor from Asia/Oceania, accounting for about half of all FDI from the region. In 2002, with a stock of \$8.6 billion, Japan accounted for about 2.5% of FDI in Canada.

In 2003, Canada's total merchandise trade with Japan was \$22 billion. Canadian exports to Japan have declined steadily since the mid 1990s, Canadian exports to Japan declined again to \$8.1 billion in 2003 from \$8.4 billion in 2002. Imports from Japan decreased by 10% in 2003 to \$14 billion. In 2003, Canada exported \$1.4 billion in services and imported \$1.9 billion. The long-term trend in Japan

is toward a growing demand for cost-competitive and innovative imports, which represents a significant market opportunity for Canadian exporters.

In order to identify opportunities arising through regulatory reform and restructuring in Japan's changing marketplace, the Department of Foreign Affairs and International Trade carried out an analysis of trading patterns in potential sectors of opportunity. The results of this study have been shared with Canadian and Japanese business, as well as with interested representatives of the Japanese government. The analysis points to new opportunities in information and communication technologies, value-added food products, transportation equipment, building products and prefabricated buildings, medical devices and pharmaceuticals, new energy products such as fuel cells, power generation and environmental services. In addition, the Department of Foreign Affairs and International Trade and Industry Canada commissioned a study on opportunities in the services sector, which identified where shifts in the Japanese economy have created significant potential. Produced by the Japan Market Resource Network in August 2002, this study found that the most potential for Canadian business lies in services related to information technology, the environment, accounting, architecture and health care; however, barriers such as domestic opposition to foreign competition, excessive regulation and opposition to deregulation of certain sectors pose serious challenges for Canadian companies aiming to enter the Japanese market. The Government of Canada will use these findings to supplement its efforts in established trade sectors (such as automotive, aerospace, forest products, minerals, agriculture and fisheries, and consumer products) with new initiatives aimed at supporting these emerging priority industries.

To encourage diversification of Canada's traditional commodities-based trade relationship with Japan, efforts are being made to emphasize Canada's strengths in high-technology sectors and to re-brand Canada as a technologically sophisticated society. These efforts have begun to bear fruit, with signs of increased business activity, especially in the high-technology sectors. Despite a worldwide slowdown in the information and communication technologies (ICT) sectors, Canadian companies continue to take advantage of opportunities in the huge Japanese ICT

market, valued at \$490 billion in 2001 by Infocom Research Inc. During the past two years, many Canadian ICT companies have entered the market directly or indirectly through partners, agents and distributors, and the share of manufactured goods and value-added services exports to Japan continues to increase.

Japanese awareness of Canada as a sophisticated business partner will also be raised through Canadian efforts to attract Japanese FDI. The Department of Foreign Affairs and International Trade is working closely with other federal government departments and provincial and municipal authorities to maintain and attract Japanese investment into Canada. Toyota's decision in 2000 to produce its Lexus RX 330 luxury sport-utility vehicle in Canada, starting in 2003, is a testament to increasing Japanese recognition of Canada as a good place to do business. The Toyota plant in Cambridge will be the first to manufacture the Lexus RX 330 outside Japan.

Collaboration with the Japan External Trade Organization (JETRO) is ongoing and productive. For example, JETRO has supported Canada's efforts by sending information technology (IT) missions to Canada in each of 2000, 2001 and 2002; it has assisted financially in the organization of events, by providing funds for interpretation and translation; its offices in Montreal, Toronto and Vancouver provide Canadian IT companies with information about the Japanese market and advice on entering it; and it helps companies find partners and distributors. In addition, Canadian companies are invited to the annual JETRO-organized TechnoBusiness Forum, a trade show held in Japan where small and medium-sized businesses with innovative products or technology are introduced to Japanese companies. Finally, JETRO and Industry Canada signed a memorandum of understanding in April 2003 to increase levels of data sharing and technical cooperation and to improve electronic access for both Japanese and Canadian firms.

Managing the Relationship

The basic framework for Canada-Japan trade and investment is provided by the multilateral WTO/General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) system, supplemented by a number of

bilateral instruments, such as the 1976 Framework for Economic Cooperation Agreement and the Joint Economic Committee. Canada and Japan continue to promote trade development and economic cooperation under this framework and pursuant to the Joint Communiqué announced during the 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communiqué reaffirmed the intention of the two governments to advance regulatory cooperation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector in undertaking a study of bilateral trade and investment opportunities.

Trade policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship. However, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building codes and related product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation. This range of themes is indicative of the breadth of our trade and economic relationship with Japan. A review of the more than 40 bilateral consultative mechanisms between Canada and Japan was completed in June 2001 by the Canadian and Japanese governments. The exercise was designed to identify mechanisms that have completed their roles, as well as those that should be strengthened in the context of efforts to revitalize the bilateral relationship.

Regulatory cooperation between Canada and Japan also continues to advance on many fronts, both multilaterally and bilaterally. Canada will continue efforts to extend cooperation in areas such as biotechnology, building codes, competition policy and customs administration. In particular, we will continue discussions between health authorities on the observation of inspections and the possibility of mutual recognition of good manufacturing practices in the pharmaceutical industry.

Negotiations for an agreement between Canada and Japan regarding cooperation on anti-competitive activities were announced in June 2002. Following negotiations in Ottawa in November and through several video conferencing sessions in 2003, an agreement is nearing completion. This agreement seeks to coordinate enforcement activities between the Canadian and Japanese authorities responsible

for regulating competition. Talks are also ongoing at the technical level between Canadian and Japanese authorities on the possibility of a social security agreement. Such an agreement would improve the business and investment environment for businesses of one country operating in the other's jurisdiction by encouraging labour mobility.

Regulatory reform has been a Japanese government priority for a number of years. Canada (along with Australia, the United States, the European Union and domestic organizations such as Keidanren) has made regular annual submissions to the Japanese regulatory reform authorities, whose latest incarnation is the Regulatory Reform Council. Canada's submission in 2003 to the Regulatory Reform Council included not only areas of particular concern to Canada, such as telecommunications and building standards, but also more cross-cutting structural issues related to the overall investment environment in Japan. Many of these issues have serious implications for the overall recovery of the Japanese economy and for the ability of Japan to attract foreign, including Canadian, investment. We have seen some progress in deregulation, including on issues included in the Canadian submission, with improvements in the areas of foreign lawyers, customs procedures, competition policy, reviews of medical devices and pharmaceuticals, judicial reform and corporate governance. The Japanese government has also announced and begun implementing a program for the Promotion of Special Zones for Structural Reform, and hundreds of special zones have already received approval. It is hoped that examples of successful deregulation in these limited areas will have a demonstrative effect and be expanded country-wide. These initiatives make it easier for new entrants with novel concepts to enter the Japanese market.

Market Access Results in 2003

■ In 2003, Japan introduced new regulations to control the use of formaldehyde in building products. The regulations impose stringent new requirements for certification and have the potential to limit market access for Canadian exporters. Canada worked with the Japanese government to reduce the impact on Canadian exporters. For example, Japan agreed to exempt hardwood flooring, a major export product to Japan. Japan also agreed to accept foreign test

data for certifying products. However, Canada has not yet succeeded in having a Canadian evaluation body accredited by Japan.

- Canada, in collaboration with embassies from other countries, has worked with the Ministry of Health, Labour and Welfare to facilitate the approval of food additives in regular use internationally and to help bring Japanese legislation into line with international practice. This work is ongoing with respect to a large number of food additives.
- Canada made substantial efforts to engage Japan's cooperation on living modified organisms. Although the bilateral discussions did not lead to a memorandum of understanding, the exchanges served to increase mutual understanding of the respective agricultural commodity handling systems and regulations on agricultural products of biotechnology.
- The Japanese government introduced legislation to promote cooperation and collaboration between Japanese lawyers and foreign lawyers qualified under Japanese law, which will make it easier for Canadian lawyers to practice in Japan and to provide legal assistance on international transactions involving Canadian and other foreign companies.
- In early 2002, the Japanese government announced its intention to ban the use of asbestos in Japan within one year. Following this announcement, the Canadian asbestos industry, the Government of Canada and the Government of Quebec mobilized to press Japan to adopt a controlled-use approach similar to that in use in Canada or, at a minimum, to delay implementation of the ban in order to give industry sufficient time to adapt. In October 2003, instead of banning asbestos outright, Japan enacted legislation to ban the use of certain products containing asbestos. In addition, Japan specified an implementation date of October 2004, giving industry one year to adapt.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing Japan's bovine spongiform encephalopathy (BSE) measures on imports from Canada.
- Continue to press for a reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, red meats, fish, forest products

(spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), non-ferrous metals and leather footwear.

- Continue to press for the elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan. These barriers include regulations and standards that vary from international norms (e.g., practices regarding the use of foreign clinical data when approving pharmaceutical products and medical devices).
- Continue to seek an agreement on social security and totalizations, whereby the calculation of benefits would be based on the period of time contributions were made in either country. The aim is to reduce the costs of social security contributions and to help protect the pension rights of employees in both countries.
- Continue to press for enhanced capacity and access to a number of new slots at Narita Airport and for expanded code-sharing rights for services beyond Japan.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agri-food, fish and beverage products. In 2003, Canadian agri-food and fish exports to Japan amounted to \$2.8 billion. Canada seeks further access to this important market and has concerns regarding Japanese tariffs, safeguards, labelling of food derived from genetically modified organisms, and import requirements dealing with food sanitation and plant health. Most market access concessions and tariff reductions will be discussed in the context of the current WTO negotiations; however, other issues are being addressed at the bilateral level.

Safeguard Measure on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the Japanese snapback safeguard measure on pork, which raises the minimum import price by approximately 25%. This safeguard was triggered again on August 1, 2003, for the third consecutive year and will last until the end of the current fiscal year, March 31, 2004. Since it was first triggered in 1995, the snapback safeguard

has been a significant issue for the Canadian pork sector. As currently administered, this measure creates considerable market fluctuations for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers by eliminating the negative market impacts of the snapback safeguard. This is a priority in the WTO agriculture negotiations.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Japan imposed a temporary ban on imports of all ruminant animals, meat and meat products including embryos and ova. Pork or poultry meat sausages made with ruminant casings from Canada and sausages made with cattle casings are banned. Canada has kept all its trading partners, including Japan, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Safeguards on Beef

During the Uruguay Round of WTO/GATT negotiations, Japan's trading partners agreed to a specific safeguard mechanism for beef that would protect domestic producers from sudden import surges. The occurrence of bovine spongiform encephalopathy in Japan in September 2001 resulted in unusually low consumption of beef and a decline in both domestic and imported beef sales. Since then, the market has recovered, domestic production is now above pre-BSE levels and live animal prices are above the government-recommended price band. In contrast, import volumes, while they have grown, are still below pre-BSE levels. Although the growth in beef imports in 2003 is merely a return toward the former level of imports, not a surge, it nevertheless triggered, on August 1, the application of the safeguard on chilled beef, which lasted until March 31, 2004. The outcomes are higher prices for importers and a slower recovery of Japan's beef market, neither of which are advantageous for Japanese producers or consumers. Although the import of beef from Canada has been banned since May 21, 2003, the embassy has expressed, jointly with the embassies of other

beef-exporting countries, a serious concern about the implementation of the snapback safeguard. Despite this, the Council on Customs, Tariff, Foreign Exchange and Other Transactions has recommended to the Ministry of Finance (MOF) that the beef safeguard system be maintained in the following fiscal year (i.e., from April 1, 2004 to March 31, 2005). If this recommendation is accepted by the MOF, then the related law will most likely be approved.

Canada recognizes Japan's right to use safeguard mechanisms negotiated during the Uruguay Round. However, it has pointed out to Japan that, under certain circumstances, the automatic application of safeguards does not serve the intended purpose. As Japan's legislative process allows for discretion in the implementation of the safeguard, extraordinary market circumstances should be considered before automatically implementing this mechanism. Canada will continue to work with key exporting countries to ensure that Japanese officials do not automatically apply this safeguard mechanism. This is another priority in the WTO agriculture negotiations.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis (i.e., a certain number of yen per kilogram). As a result of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations, specific duties for these products have decreased in Japan. Because ad valorem equivalents (AVEs) of specific duties are inversely related to import prices (i.e., when import prices fall, the AVEs rise, and vice versa), specific duties progressively cushion domestic producers against competition from lower-priced imports. The AVEs of specific rates on canola generally approach or exceed 20%. These high tariffs give Japan's domestic oil-crushing industry (and producers of other related products, such as margarine) a significant advantage over the Canadian oil-crushing industry when competing for a limited supply of oilseeds. Canada will seek the maximum negotiable reduction in these high tariffs in the WTO agriculture negotiations.

Tariff Classification on Femur Bone

At some customs houses, pork femur bones imported into Japan (mainly for ramen noodle broth) under a duty-free tariff classification have not been allowed to

enter because of the percentage of meat and cartilage residue remaining on the bone. It is virtually impossible to export low-priced products such as pork femur bone to Japan given the differential tariff system for pork. Japanese customs houses have issued an internal notice applicable from November 1, 2003, defining the percentage of residue to bone permitted tariff-free as 20% or less. Although products with this percentage will be allowed entry, this percentage is even lower than the percentage that was previously used by custom houses. The Canadian Embassy will be pursuing this issue with Japanese authorities jointly with the U.S. Embassy.

Building Products and Housing

The building products industry in Japan is subject to a complex web of laws and regulations that set out necessary product standards and uses that Canadian exporters must address. Although some progress was made during the recent amending of the Building Standards Law (BSL) and Japan Agricultural Standards (JAS) Law, major issues remain that severely restrict Canadian market access.

Of particular importance are the many aspects of the Building Standards Law relating to fire that are unique to Japan, arbitrary and prescriptive, and limit wood construction by rendering wood frame buildings less economical. Japanese regulations are criticized for being difficult to understand, unnecessarily complex and costly, developed without public participation and slow to change. Strength and stiffness measures for Canadian products differ from those assigned to competing Scandinavian and Japanese products. This has damaged Canada's position in the market. Given new and existing international building technologies and materials, Japan is being urged to revise the BSL as it relates to test methods, criteria and related restrictions, and to adopt international codes, standards and practices.

Canada has a number of formal and informal connections in place with the Japanese government. Both joint work between Canadian and Japanese scientists (e.g., the Canada-Japan Research and Development Workshop) and formal bilateral meetings provide the opportunity to press for change. In 2004, Canada will host the Canada-U.S.-Japan talks on Japanese building codes and standards that take place in the Building Experts Committee and the Japan

Agricultural Standards Technical Committee. These meetings will provide a good opportunity for Canada to demonstrate its regulatory system and use of building products.

Value-added Building Products

Under the revised BSL, a new system of testing and approval bodies has been established that has proven challenging for Canadian manufacturers. Currently, only Japanese and East Asian testing and approval bodies are authorized under the new system. In many cases, the process to be used by a Canadian manufacturer is not clear. In 2002, an initiative to analyze this system and possibly develop a road map was launched; this work will continue during 2004.

Japan implemented in 2003 regulations concerning emissions of volatile organic compounds (VOCs) from building products. Most products involving glues must now be tested before they can be sold in Japan. Products, such as kitchen cabinets, that use particleboard and medium-density fibreboard are especially affected. At present, only formaldehyde is subject to these regulations, but Japan is studying the addition of other VOCs. Canada has won some concessions, for example, the exemption of hardwood flooring from the regulations and the acceptance of foreign test data. We have not yet been successful, however, in getting a Canadian evaluation body accredited by the Japanese government, and we will continue to press for a compromise on this. It should be said that a number of Canadian manufacturers have received certification under the new regulations.

Tariffs on Spruce-Pine-Fir Lumber and Panel Products

Japan's system of tariff classification distinguishes between the species and dimensions of lumber, regardless of end use. As a consequence, spruce-pine-fir (SPF) lumber imports, worth over \$400 million per year to Canada, are subject to duties ranging from 4.8% to 6%, whereas other species imported for the same purpose enter duty-free. The 6% tariff on softwood plywood and oriented strand board is also considered to severely limit Canadian exports and unfairly favour the domestic Japanese industry. Industry estimates that the 6% tariff on plywood reduces Canadian exports by \$100 million per year.

Reducing SPF and softwood plywood tariffs are a high priority for Canada and will be pursued in the WTO multilateral trade negotiations.

Three- and Four-Storey Wood Frame Construction

Japanese demand for three- and four-story mixed-use buildings is significant. Although three-storey wood frame apartment construction is allowed in quasi-fire protection (QFP) zones, it is restricted to a maximum of only 1,500 square metres, and requires uneconomic property line setbacks and limiting distance calculations for exterior wall openings. These restrictions unfairly and sharply limit the use of three-storey wood construction. There is also a size limit of 3,000 square metres for non-QFP zones, and Japanese fire-wall specifications (which could allow larger structures) are unfair and not based on science. Four-storey wood frame construction is increasingly being used in North America, but it faces a difficult and unclear regulatory regime in Japan.

A performance-based system for fireproof buildings was introduced under the revised BSL. Canada, working closely with the Japanese two-by-four Association, has undertaken supervised tests that have passed the required performance standard for quasi-fireproof construction. Canada will press for formal approval of this new technology.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional post-and-beam houses in Japan are not based solely on the use of Japanese-grown sugi lumber (which is one of the weaker species) but recognize other species (e.g., hemlock) that offer greater strength in construction. Canada is also concerned that the process for implementing new products and technologies following formal approval is unnecessarily difficult and needs streamlining.

Agricultural Standards for Building Products: Standards Review Process

Under the revised Japan Agricultural Standards system, specific standards are now reviewed on a five-year cycle. Canada continues to work with

the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF) in various technical forums, where it is providing data to assist in the revision of building product standards. In 2003, MAFF launched a review of standards for dimension lumber—a significant product for Canada, which supplies about 95% of the Japanese market. Canada participated fully in the process and is satisfied with the outcome to date.

Outstanding issues with other standards remain, however, and full participation by Canadian technical experts in the review of future standards is by no means assured. Canada will press for relaxation of the five-year review cycle to provide for interim amendment of standards. Such a relaxation would enable the introduction of new technology and the resolution of outstanding issues on a more frequent basis. Canada will work to ensure that Canadian stakeholders have access to the MAFF process and full membership on the review committees. It will also continue to press for fairer treatment of Canadian products.

Japan Agricultural Standards for Building Products: Inspection and Approval System

Canada's standards system for lumber and composite products has been recognized as equivalent to the JAS system, and three Canadian organizations (The Canadian Plywood Association, Canadian Mill Services Association, Northern Forest Products Association/Council of Forest Industries) have been recognized.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

As the number of international firms doing business in Japan continues to rise, there is an increasing focus on regulatory and other non-tariff barriers that may be impeding the development of business in under-developed areas of the Japanese economy, particularly in services. There has been significant business development in those areas that have undergone regulatory reform, notably financial services and telecommunications. Canada continues to point out areas in which further regulatory reform would have similar stimulative effects. Canada hopes to continue to build on the Japan Market Resource Network's study of August 2002, which identified significant opportunities in business

and professional services such as accounting, legal, and education and training. This market is of particular interest for Canada's newly created Language Industries Association, ALLIA.

Environmental Services

In addition to the normal challenges faced by services providers, companies in the environmental sector face other barriers particular to their field. The differences in standards and definitions of various services offered are particularly burdensome. Furthermore, the administrative qualification (bid) procedures for government-related projects are quite different from Canada's, creating more challenges for Canadian companies. It is also difficult for Canadian companies to gain access to environmental projects funded by overseas development assistance. Canada will continue to monitor the situation.

Telecommunications Services

The Japanese telecommunications services market has become quite accessible to foreign companies. All restrictions on foreign investment in the telecommunications sector, except in Nippon Telegraph and Telephone Corporation, have been lifted. Canada particularly welcomes the new Telecommunications Business Law (which was amended in 2003 and will come into force in the spring of 2004), especially its provisions removing the obligation to notify tariffs for certain services. This law is seen as a significant step toward Japanese competitiveness in the telecommunications sector.

Air Transport

In the context of our long-standing and productive bilateral air transport relationship, Canadian officials have tried over the past two years to obtain for Canada enhanced capacity, access to some of the new slots available on the second runway at Narita Airport and code-sharing rights for services beyond Japan. Air Canada and All Nippon Airways have been working very closely to develop their commercial plans, especially for code sharing beyond Japan—which Japanese negotiators have declined to permit. It is nevertheless clear that the intensified commercial cooperation will benefit both airlines.

Despite discussions between our respective air transport negotiators, as well as communication through diplomatic channels, Japanese officials have refused to grant Canada any new capacity or slots at Narita. Canada remains concerned that these exclusions will compromise Canada's opportunity to expand air services to Tokyo for years to come. Canada will continue to press Japan to reconsider its position on these issues, which would result in enhanced services for the travelling public and commercial benefits for the airlines of both countries.

Financial Services

Japan has made significant progress in deregulating the financial services sector in recent years. With the entry of many foreign financial services providers (although they still do not hold major market shares) and with continued progress by Japanese banks toward a more sustainable business model, Japan's financial sector is well on the path to a major transformation. Competition is increasing in the marketplace, non-performing loans are on a downward trend and credit practices are improving. Clearly, this has led to more competition, more consumer choice and a more resilient financial system.

However, the system remains vulnerable to economic shocks, and new lending is still low as banks remain focused on balance-sheet improvements. Continued and robust financial sector reform, increased shareholder accountability and aggressive action on industrial revitalization are required to foster a dynamic, sustainable and efficient financial sector.

Macro-level Supervision Is Required

In order to introduce genuine and transparent regulatory reform, a regulatory system that focuses on macro-level financial supervision is desirable. Despite improvements, Japan's financial supervisors still apply a micro-level regulatory and supervisory approach, often focusing too much on day-to-day operations of financial institutions or on product approval. Applying an *ex post* supervisory approach that promotes efficiency and competition, rather than the current *a priori* regulation and supervisory approach, would enhance the efficiency of Japan's financial system without harming its safety or soundness.

The Public Sector Should Play by the Same Rules

Canada continues to have a general concern that most government financial institutions in Japan provide services that significantly overlap with those that private sector institutions can provide efficiently. The involvement of government enterprises in the financial sector, some of which (such as the Postal Savings system or *yucho* and the Postal Life Insurance system or *kampo*) have very sizable market shares, distorts competition significantly and could be seen to contravene Japan's GATS commitments.

Public institutions should be made to compete in a manner that does not discriminate against the private sector. Canada supports the efforts of Prime Minister Junichiro Koizumi's government to streamline and privatize government financial institutions. As much as possible, Japan should seek to use private institutions to promote increased financing and corporate rehabilitation. Foreign financial institutions and companies can play a useful role in achieving the Japanese government's reform efforts.

Banking and Securities

Most major industrialized countries have moved to a regulatory framework that allows for greater synergies among the financial activities of financial conglomerates. However, the requirement in Japan for so-called firewalls between banking and securities has been a concern for Canadian financial institutions operating in Japan. It imposes considerable additional costs and does not allow for optimal efficiencies for clients. In some cases it may actually increase risk. Canada continues to request that the Financial Services Agency (FSA) offer a more flexible regime that is sensitive to smaller institutions' need to contain costs. A longer-term goal, which fits with the FSA's current efforts to define a medium-term "vision" for the financial sector, should be to break down the wall between the lines of business noted above.

Life Insurance

The Postal Life Insurance system or *kampo* holds about 40% of life insurance assets in Japan. The passage of legislation to establish the Postal Service Public Corporation is a concrete step toward reform of the institution, but this legislation does not alter

the fact that *kampo* is not subject to the same kind of regulatory oversight, or operating costs, as private sector life insurers. *Kampo* is not subject to the Insurance Business Law, the Law on Sales of Financial Products or the Commercial Code. Moreover, it is not supervised by the Financial Services Agency. Finally, its products are fully guaranteed by the government, thus *kampo* is not required to contribute to the Policyholders Protection Corporation (PPC). It is Canada's view that *kampo* should be made to operate on the same basis as private life insurers, both foreign and domestic.

As well, to ensure that *kampo* as presently constructed does not encroach further on private sector activities, it should be instructed not to create new products that could be provided by private sector insurers. Failing this, any new financial services activities proposed for the Postal Financial Institutions (whether *kampo* or *yucho*) should be subject to full public notice and comment, and the responses given due consideration by officials before their introduction. Any proposed report or legislation relating to the financial services activities of *yucho* should be subject to full public notice, comment and consideration before policy decisions are taken by the government.

With regard to funding of the aforementioned Policyholders Protection Corporation, the current scheme will expire in early 2006. The Japanese government should consult closely with domestic and foreign life insurance firms, in a transparent and open manner, when developing and implementing any legislation associated with reform of the PPC.

With the purported goal of ensuring consumer transparency, the Financial Services Agency applies a micro-level analysis to product and rate approvals. This supervisory approach hinders competition because it is time-consuming and stifles innovation. There has been some progress since the establishment of the FSA, but Canada requests that greater efforts be made to move from a system of prior product approval to a system of notification combined with clear standards of disclosure. Supervision should move to a focus on solvency ratios, capital adequacy and appropriate modern accounting practices.

It is also worth noting that the Reserve Basis and Solvency Margin calculation used for variable annuities currently does not follow accepted international

practice. The Canadian reserve method is one that may prove useful in moving toward one that does.

Finally, there has been progress in deregulating the distribution of insurance products: this is a positive development that should be built upon, by expanding the scope of previous reforms to new product classes. Specifically, the so-called *kosei-in* rule, which limits the products that agencies can sell in-house, should be eliminated, and commissions paid by life insurers to corporate agencies that sell insurance policies to the agency itself (or affiliated companies) should be allowed.

Legal Services

Canada applauds the enactment of legislation that substantially eliminates restrictions on freedom of association between Japanese lawyers and foreign lawyers qualified under Japanese law. We will follow closely the development of rules and regulations to implement this legislation.

In the context of the market access phase of the ongoing GATS negotiations, Canada has requested that Japan improve its market access commitments with respect to legal services. Canada has requested, in particular, that Japan eliminate its commercial presence requirements and the limitations on the duration of stay for foreign legal consultants advising on foreign and public international law.

Investment

In his general policy speech to the Diet on January 31, 2003, Japanese Prime Minister Koizumi strongly welcomed foreign direct investment as a way to help revive the country's economy and achieve sustained growth. He stated, "Foreign direct investment in Japan will bring new technology and innovative management methods, and will also lead to greater employment opportunities. We will take measures to present Japan as an attractive destination for foreign firms, with the aim of doubling the cumulative amount of investment in five years."

This was the first time a Japanese Prime Minister had mentioned foreign direct investment in an opening annual policy address. Following this address, the Japanese government took some positive steps to support inward foreign direct investment. In April

2003, the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) announced a project to support regional activities to attract foreign enterprises, selecting five local areas with unique plans to promote FDI to serve as models for other local governments. Then, in May 2003 the Japan External Trade Relations Organization (JETRO) established a one-stop "Invest Japan" centre offering information and support to potential investors.

Japan was the largest recipient of Canadian direct investment in the Asia/Oceania region in 2002. On a prefectural level, there has been growing interest in attracting foreign investment, especially into high-technology areas, although so far growth in Canadian direct investment has been concentrated in the important urban areas. As an example of Canadian investment, Manulife is the 16th largest foreign employer in Japan.

Nevertheless, long-standing structural impediments continue to hamper foreign direct investment into Japan. These impediments include a high overall cost structure, bureaucratic discretion, exclusive buyer-supplier networks, a lack of labour mobility, bankruptcy regulations and a lack of financial transparency, all of which serve to inhibit the establishment and acquisition of businesses. It is still very difficult for foreign investors to execute ownership transfers and merger and acquisition transactions. Some areas that still need to be opened to investment are medical care, education, retailing, utilities, agriculture, postal and delivery services, and financial advisory and asset management services.

Japan is the third largest source of foreign direct investment in Canada (behind the United States and the European Union), with a stock of \$8.6 billion. Although Japan's relationship with Canada through its FDI greatly enhances the ability of Canadian industry to compete in the global marketplace, Canada accounts for a relatively minor portion of Japanese FDI worldwide.

The lion's share of Japanese FDI is in the automotive industries. This investment trend has maintained its impetus over the past years, reflecting the strong showing of Japanese autos in the North American marketplace. Canada's efforts to attract Japanese investment into Canada focused on six priority sectors in 2003. These sectors were agri-food, auto-

motive, chemicals, information and communication technologies, life sciences, and metals and minerals.

Although large greenfield investments do still occur, an increasing number of smaller investments, strategic partnering and joint ventures are taking place. These investment decisions are often made by Japanese subsidiaries in North America, which are assuming the responsibility that once belonged to Japanese head offices. Canadian senior officials regularly visit the North American headquarters of Japanese companies, in addition to headquarters in Japan, to promote further investments in Canada.

China

Overview

The People's Republic of China (excluding the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth largest export market. In 2003, Canada's total exports of goods to China amounted to \$4.7 billion, an increase of 13% over 2002. Total imports of goods from China increased to \$18.6 billion in 2003, up 16% over 2002.

China has accelerated the pace of trade and investment liberalization and reaffirmed its commitment to social and economic reform. China has become one of the drivers of the world economy and an increasingly important market for the world's goods and services. Only the United States, the European Union and Japan import more. Moreover, in 2002 China attracted more foreign direct investment than any other country.

Canada's approach to its relationship with China takes into full account its rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration into global and regional political and economic institutions.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede Canadian access to the Chinese market. Additionally, some elements of the former planned economy

remain, particularly with regard to certain types of economic activity and to projects whose scale exceeds a threshold size.

As a component of the regular, high-level contact between the two countries, Canada and China engage in formal consultations to review matters related to economic development, trade and investment. This process is facilitated through regular bilateral discussions, the most prominent being the Joint Economic and Trade Committee. These country-to-country meetings give Canada the opportunity to register its concerns regarding access to the Chinese market and to communicate its views on economic development and the importance of transparency and rules-based market economics.

China formally acceded to the WTO on December 11, 2001. The extensive commitments China has made to substantially lower barriers to foreign trade and investment, as well as to increase the predictability and transparency of its trade regime, will engender profound changes in its economy and governance. This will result in significant new business opportunities for Canadian exporters and investors in sectors in which Canadian firms have a competitive advantage. China will continue to face considerable challenges in fully implementing the agreement and in pursuing further economic reform. In the long run, however, economic growth and prosperity will be strengthened.

As a member of the WTO with a significant portion of world trade, China is an important participant in the Doha Round of multilateral trade negotiations. Canada will continue to engage China in this regard.

Market Access Results in 2003

- Chinese authorities provided approval for one Canadian bank to provide local currency services in Guangzhou, for another bank to invest in a mutual fund management company and for two Canadian life insurance companies to start work on expansion into Beijing.
- Chinese authorities replaced the variable duty on newsprint with a lower and simpler *ad valorem* tariff.
- In response to concerns raised by Canada and other countries with regard to regulations on foreign financial services companies, Chinese authorities formally proposed lowering the minimum capital requirements for the expansion of life insurance companies.
- China agreed to cease subdividing tariff rate quotas between imports for processing and re-export and imports for domestic consumption.
- The Canadian Food Inspection Agency (CFIA) and China's State Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) signed a memorandum of understanding on cooperation in plant health.
- The CFIA and AQSIQ signed terms of reference for a working group on micro-organisms and chemical residues.
- The CFIA and AQSIQ signed a memorandum of understanding for cooperation on transmissible spongiform encephalopathies (TSEs).
- New Chinese regulations for meat and seafood products were implemented without trade disruption.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at the removal of China's BSE measures on imports from Canada.
- Continue to address problems arising from the new regulations that China has put in place in the banking, insurance and fund management sectors.
- Continue to address industry's concerns about burdensome Chinese requirements to re-certify under the new system of certification and accreditation.
- Continue to urge China to reduce the value-added tax on small and medium-sized aircraft, such as regional jets, so that it is the same as the value-added tax on large aircraft.
- Continue to urge China to reduce the tariff line for canola seed to bring it in line with that for soy beans.
- Continue representations aimed at removing China's restrictions on the import of deer and elk products.
- Continue to address market access problems that arise and seek improved access for Canadian agricultural products.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

World Trade Organizations Accession Negotiations

Since its entry into the WTO, China has been working energetically to implement its accession commitments. Tangible progress is being made on several fronts. China is reforming its systems for the management of international economic activities according to WTO rules. A solid domestic legal foundation for the fulfilment of its WTO commitments is being laid. The range of commodities subject to quota and other licensing restrictions is being narrowed, and tariffs are being reduced on over 5,000 tariff lines, ensuring that China will attain an overall average tariff level of 12% by 2005, in keeping with commitments made. There is a discernable trend away from macroeconomic control and adjustment through administrative measures and toward market signals and mechanisms, which will accelerate the establishment of a market economy in China. Profound changes are being made to the structure of China's economy, the relationship between government and industry, government structures and procedures, and legal and regulatory frameworks. However, these changes will take time.

Canada and other parties will continue to ensure that China adheres to WTO rules aimed at ensuring transparency and consultation with trading partners in the implementation of new policies and procedures.

A Transitional Review Mechanism (TRM) was established as part of China's accession. This review will take place every year for the first eight years following China's accession, and then again in the 10th year. The TRM gives WTO members an opportunity to review China's progress in implementing its commitments in a manner consistent with WTO rules. Canada participates actively in this process.

Implementation of China's WTO Commitments: Highlights

On January 1, 2003, China made a broad range of tariff reductions, including on key Canadian exports and potential exports. Examples include tariff reductions for whisky (from 37.5% to 28.3%),

compression moulds for plastics (from 3% to 0%) and most shrimp (11.3% to 5%).

China has committed to undertake the following actions in 2004:

- further reduce a wide range of tariffs;
- further expand the tariff rate quotas for canola oil and wheat;
- allow foreign majority ownership in the distribution services sector;
- further lift geographic restrictions in the insurance and banking sector; and
- allow foreign banks to provide local currency services to Chinese enterprises (and not just foreign enterprises and individuals).

For more information on the terms of China's accession to the WTO, visit the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-e.asp).

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, China issued a ban on the import of Canadian live cattle, meat and meat products, including embryos, semen, tallow and feed of ruminant animal origin. Imports from Canada of cosmetics are also affected by the ban. Canada has kept all its trading partners, including China, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Deer, Elk and Their Products

In August, Canada learned that China had suspended the issuance of permits for the import of antler velvet from Canada, due to concerns about chronic wasting disease (CWD) in deer and elk. Canada is involved in technical discussions with Chinese authorities aimed at the resumption of trade.

Regulations on Imports of Genetically Modified Organisms

China's Ministry of Agriculture promulgated the country's new Safety Regulation of Agricultural Genetically Modified Organisms (GMOs) in

May 2001. Since then, the Ministry of Health and the State Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) have each issued separate and supplementary regulations. These new regulations cover the labelling, research, production, marketing, movement and import/export of agricultural GMOs.

China introduced interim measures in March 2002 to allow trade to continue while field testing and approval of foreign-approved agricultural GMOs were completed. The interim measures, which were initially in effect until December 20, 2002, were later extended with some modifications to September 20, 2003, and then again extended to April 20, 2004. Further, the Ministry of Health has indicated that it will coordinate with the Ministry of Agriculture on timing and on minimizing duplication. AQSIQ has not yet confirmed the timetable for implementing its measures.

Canadian canola and canola oil shipments are taking place under the interim regulations without apparent disruption.

Field trials for the seven canola events have been completed, and food safety tests on canola started on October 8, 2003. The research results will need to be assessed in time for the permanent safety certificates to be issued prior to the April 20, 2004, termination date for the interim measures.

Standards and Technical Regulations

Since joining the WTO, China has been moving ahead with implementation of its WTO commitments on standards and technical regulations. These commitments include establishing contact points for enquiries about regulations, improving transparency by notifying the WTO of new regulations being put in place, and ensuring that standards, technical regulations and conformity-assessment procedures are the same for imported and domestic products. China has created a new compulsory product certification system called China Compulsory Certification (CCC). The products covered by the regulations (more than 130 types) need to obtain the compulsory CCC mark before being exported to China. The certification mark, administered by the Certification and Accreditation Administration of the People's Republic of China (CNCA), is to certify both domestic

and imported products, and it replaces previous marks applied separately to foreign and domestic products. However, there have been some problems with this transition: suppliers have expressed concern about burdensome Chinese requirements to re-certify under the new system, including often-costly inspection visits to the manufacturer. Canada will continue to monitor the issue.

Financial Services

China has put in place new regulations in the banking, insurance and fund management sectors, which have provided increased transparency and helped to facilitate foreign investment and competition. However, there are problems with these regulations, which we are seeking to address. The banking regulations contain very high (and inflexible) minimum capital requirements and other provisions that limit the ability of Canadian banks to expand their branch networks and finance lending operations. The insurance regulations remain insufficiently clear and contain high minimum capital and reserve requirements. Moreover, complex, and often multi-stage, approval procedures remain for licensing of new operations and products in all financial subsectors.

Canadian-style Wood Frame Construction

Although only about 10% of urban Chinese own their homes, the Chinese government is now encouraging its people to buy housing. Estimates of the Chinese housing construction market range from 9 million to 18 million units per year. Although it has come under consideration as an option only in the last few years, the Canadian system of wood frame construction is gaining recognition within the developing villa and townhouse niche in China. China's wood frame housing construction market could increase to 50,000 units annually by 2012, from a total of 500 two-by-four style homes in 2002. This offers a potential opportunity to Canadian producers of dimension lumber, oriented strand board and/or plywood, as well as suppliers of related goods and services to China.

Value-added Tax on Aircraft

Large aircraft (above 25 tonnes) currently face a value-added tax (VAT) of 5%, which is significantly

lower than the 17% VAT applied to smaller aircraft, such as regional jets produced in Canada. Canada argues that current practice is hindering the efforts of China's airlines to develop extensive regional networks and to increase their ability to respond to changes in demand. Moreover, it is limiting the ability of all producers of smaller aircraft to sell their products in China.

Investment

In 2002, China was the largest recipient of foreign direct investment in the world. Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from \$419 million in 1997 to \$667 million in 2002 (while Canada received \$224 million in direct Chinese investment during 2002). The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to the more sophisticated operations of multinational companies. China is also starting to become a source of FDI, and we are increasing efforts to attract such investment.

Hong Kong

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region maintains considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs and will continue to do so until 2047. Hong Kong has its own fiscal system and does not remit revenue to the central government, nor does the central government levy any taxes. The Hong Kong dollar, pegged to the U.S. dollar, continues to circulate as legal tender, and Hong Kong remains a free port and a separate customs territory. This distinct economy is a member of APEC and the WTO under the name "Hong Kong, People's Republic of China."

Hong Kong remains an aggressively free market economy, with virtually no barriers to entry or doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. Canada exported \$1.1 billion to Hong Kong in 2003 and also imported goods worth \$858 million. Trade in services is extensive. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investment. In addition to being an attractive market in its own right, Hong Kong remains China's largest port and the entrepot for most of China's value-added imports and exports, particularly goods exported by small and medium-sized enterprises.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at the removal of Hong Kong's BSE measures on imports from Canada.

Bovine Spongiform Entephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Hong Kong issued a ban on the import of Canadian beef and beef products. Canada has kept all its trading partners, including Hong Kong, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Investment

In 2002, Hong Kong was the eighth largest investor in Canada with \$5 billion (stocks) in investments. Canada has invested \$2.8 billion in Hong Kong. There was a significant concentration of Canadian investments in the financial services sector. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market, which features excellent infrastructure, low taxes and high-value-added direct investment.

Republic of Korea

Overview

Korea is Canada's third largest market in the Asia-Pacific region (after Japan and China) and the eighth largest worldwide. In 2003, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled \$1.9 billion, and imports were \$5.1 billion. Although considerable liberalization occurred after Korea's 1997 financial crisis, Korea's economic policies are typically designed to protect its domestic industry, encourage exports and discourage imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences, import procedures and social norms all favour the import of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. Despite the liberalization of import procedures over the past few years, significant obstacles and rigidities remain a problem in some areas.

The Canada-Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, aims to increase cooperation in areas such as trade, investment, industrial cooperation and technology transfer. One subcommittee of the SPWG specifically addresses market access issues, while another subcommittee was created to further cooperation between the private sectors of both countries. This subcommittee is initially focusing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, the environment, energy and telecommunications.

In 2002, Canada initiated an ongoing, comprehensive strategy aimed at resolving outstanding sanitary and phytosanitary issues through discussions among technical officials.

Market Access Results in 2003

- BSE restrictions on imports of Canadian bovine semen were removed on October 2, 2003.
- Imports of Canadian pet food containing chicken meat were approved on September 24, 2003.
- The approval of sales of seal meat for human consumption led to a number of shipments of Canadian product.
- A tariff rate quota of 160,000 tonnes on feed peas was announced in 2004, at a tariff rate of 2%.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing Korea's BSE measures on imports from Canada.
- Continue annual monitoring of applied tariffs that are subject to possible adjustment to ensure that market access for Canadian products is not reduced.
- Continue to press for tariff parity between competing products such as canola oil, soybean oil, feed peas and other feed ingredients.
- Press for changes to soybean tendering procedures.
- Press for agreement on phytosanitary protocols for tomatoes and seed potatoes.
- Implement phytosanitary protocols for marking approved softwood lumber.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Korea issued a ban on the import of Canadian ruminant animals, meat and meat products, including semen, embryos, ova, tallow, gelatine and collagen. The ban also applied to pet food containing poultry meat meal, poultry offal or poultry bone meal. In October, Korean authorities agreed to resume imports of Canadian bovine semen. Canada has kept all its trading partners, including Korea, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Canola Oil

Canada continues to seek tariff parity between canola oil and other competing products such as soybean oil, as well as the elimination of tariff escalation (i.e., low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods). Korea applies a tariff of 10% on crude canola oil and 30% on refined. Canola oil is the only imported edible oil that is subject to this treatment. In comparison, Korea applies a 5.75% tariff on crude and refined soybean oil.

Seal Meat

Since 1995, Canadian exporters have complained that Korea maintains a *de facto* prohibition on the import of seal meat. In March 2003, following numerous Canadian representations, Korea amended its Food Code to permit the import of seal meat for human consumption. In April 2003, Canadian and Korean officials agreed on specific Korean import requirements for seal meat. Since then, Canada has exported approximately \$1.2 million worth of seal meat to Korea.

Tariffs on Feed Peas

Korea will provide differential tariff treatment for dried peas for human consumption and feed peas through the creation of a tariff rate quota (TRQ) on feed peas. Korea will apply a tariff of 27.9% on dried peas and 2.0% on feed peas for the first 160,000 tonnes. Imports above this volume will face the 27.9% tariff. The tariffs for most of the competing feed products are as follows: barley 20%, wheat (for milling and feed) 2.6% and lupin seed 0%. The new TRQ will allow the import of feed peas, up to the quota level, at a reduced rate, which is an improvement over previous years, but which does not provide complete parity with other feed ingredients. Parity will be sought as an outcome of the WTO agriculture negotiations.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced food-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Korea produces less than 40% of its soybean requirements and cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product.

Softwood Lumber

Korea currently requires all Canadian softwood lumber exports to be kiln-dried and heat-treated in order to eliminate plant pests. Following a meeting in

July 2003, Korea has accepted, in principle, heat treatment without a phytosanitary certificate from the Canadian Food Inspection Agency (CFIA). Under the new system, phytosanitary certificates would be replaced with a lumber stamp. The CFIA and Korea's National Plant Quarantine Service are currently in discussions regarding the proposed change.

Tomatoes

British Columbia's tomato exports are prohibited in Korea because of the presence of tobacco blue mould (TBM) in Canada at large, even though British Columbia is free of TBM and tomatoes are not carriers of TBM. Canada is proposing mitigating measures to eliminate any phytosanitary risk based on biological data supplied earlier to Korea.

Seed Potatoes

Korea prohibits imports of Canadian seed potatoes due to concerns about a variety of phytosanitary diseases. Canada has proposed risk-mitigating measures, and discussions between technical officials are continuing.

Chronic Wasting Disease: Elk and Deer Products

On December 28, 2000, Korea suspended the import of live cervids and their products (elk and deer products) from Canada and the United States, because of concerns relating to chronic wasting disease. Canada is involved in technical discussions with Korean authorities aimed at the resumption of trade.

Honey

The current tariff rate quota for honey is 420 tonnes; the tariff on in-quota imports is 20%, while the tariff over the TRQ is 243%. Under the competitive bidding process for the import rights, the price of the honey becomes the determining factor, and it is difficult for higher-quality or higher-priced products to compete within the TRQ.

Government Procurement

On September 1, 2001, a Canada-Korea Telecommunications Equipment Procurement Agreement was implemented. This agreement provided Canadian suppliers with non-discriminatory

access to procurements by Korea Telecom (KT), Korea's state-owned telecommunications services provider. In 2002, the Korean government sold all its interest in KT and petitioned Canada to remove all references to KT from the Agreement. Canada is reviewing this request.

Chinese Taipei (Taiwan)

Overview

In 2003, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled \$1.2 billion. Chinese Taipei ranked fifth among Canada's export markets in the Asia-Pacific region, accounting for 5.5% of our total exports to the region. Canada's goods imports from Chinese Taipei in 2003 totalled \$3.8 billion.

Chinese Taipei's economy remains highly dependent on trade. It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing in importance as a regional importer. These factors have provided a strong impetus for trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures that affect agricultural and agri-food imports.

Chinese Taipei officially joined the WTO on January 1, 2002. As Chinese Taipei is a prominent export market for Canadian suppliers, its formal membership in the international rules-based trading system was an important development. Chinese Taipei has undertaken significant reforms and liberalization in order to bring its economic and trade regime into line with the WTO framework. A key outcome has been the disappearance of the preferential market access previously accorded to U.S. suppliers in a number of product areas, consistent with Chinese Taipei's obligations under the WTO principle of non-discrimination.

World Trade Organization Accession Negotiations

Chinese Taipei implemented many improvements in market access for goods and services under terms negotiated with Canada and other WTO members. These include the elimination of tariffs in some sectors under so-called zero-for-zeros, and reductions,

and/or harmonization for goods of export interest to Canada such as chemicals, pharmaceuticals, paper and medical devices. Prior to acceding to the WTO, Chinese Taipei had already signed on to the Information Technology Agreement, agreeing to full tariff elimination on specified information technology products. Canadian suppliers have gained more secure and open access for these and other industrial priorities, including plywood and aerospace products. Canadian suppliers' access to the Chinese Taipei market for automobiles remains favourable, as Chinese Taipei proceeds to liberalize its import regime in this sector.

Access has also improved for a range of agricultural, agri-food and fish and seafood products, including meat products, grains, oilseeds and processed foods. Accession means equitable and more open access for suppliers of canola oil and beef. The dismantling of earlier import prohibitions on products such as meat offal and several fish products, including mackerel, sardines and herring, was begun before accession and has now been fully implemented.

In services, Chinese Taipei has included commitments in areas of prime interest to Canada, including financial services, basic and advanced telecommunications services and professional services.

Chinese Taipei has also applied to join the WTO Agreement on Government Procurement and has agreed to market access concessions in the Agreement for some key sectors of interest to Canada. Chinese Taipei has stated that its public tendering procedures will be fair, transparent and consistent with the WTO Agreement on Government Procurement. Despite this commitment, public project tendering often continues to favour local suppliers.

Market Access Results in 2003

- Chinese Taipei lifted its BSE-related ban on bovine, sheep and goat embryos from Canada.
- Amendments were made to Chinese Taipei's building code, providing for wood frame construction using softwood lumber.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at the removal of Chinese Taipei's remaining BSE measures on imports from Canada.

- Monitor Chinese Taipei's compliance with its WTO accession commitments, as they affect access for products of interest to Canadian firms.
- Encourage the accession of Chinese Taipei to the WTO Agreement on Government Procurement.
- Reach agreement on phytosanitary protocols for greenhouse cluster tomatoes (tomatoes on the vine), table potatoes and seed potatoes.
- Press for tariff parity on feed peas and soybean meal.
- Encourage Chinese Taipei to undertake early inspections and approval of Canadian pet food plants so that they can resume exports.
- Encourage Chinese Taipei to adopt a standard for imported icewine.
- Encourage Chinese Taipei to recognize the equivalency of wood product standards.
- Continue to encourage Chinese Taipei to recognise the equivalency of Canadian and U.S. quality control regimes for medical devices.
- Continue to press for advance notification of any changes in Chinese Taipei's regulations affecting trade in agricultural products.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Chinese Taipei issued a temporary ban on the import of Canadian meat and meat products including offals, animal feed, tallow and embryos. Effective August 27, Chinese Taipei authorities lifted the ban on imports of bovine, sheep and goat embryos from Canada. Canada has kept all its trading partners, including Chinese Taipei, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Greenhouse Cluster Tomatoes

Both the Canadian greenhouse vegetable industry and importers in Chinese Taipei have indicated a desire to initiate trade in greenhouse cluster tomatoes (tomatoes on the vine). Canada is seeking access to the Chinese Taipei market for greenhouse-grown cluster tomatoes

from British Columbia. Chinese Taipei insists on restricting imports of tomatoes unless they can be certified as originating from an area free from potato late blight type A-2, a disease to which tomatoes are susceptible and which is found around the world.

Table and Seed Potatoes

Chinese Taipei currently bans the import of seed potatoes from all Canadian provinces except New Brunswick, Prince Edward Island and Quebec for fear of A-2 late blight and golden nematode. Chinese Taipei will not accept results from the Canadian Food Inspection Agency's seed potato certification program, which deals with detecting A-2 across Canada. Compared with its requirements for other countries, Chinese Taipei's treatment of Canada is inconsistent.

Feed Peas

Chinese Taipei applies the same import tariff rate to feed peas as it does to peas for human consumption. This puts Canadian feed peas at a competitive disadvantage when compared with soybean meal, which is used for animal feed. In WTO accession negotiations, Chinese Taipei agreed to reduce the tariff on feed peas to zero by 2007. The tariff rate on soybean meal is already zero.

Icewine

The Canadian Vintners Association and member wineries have complained that the presence of "false icewine" in Chinese Taipei is undercutting the market for Canadian Vintners Quality Alliance (VQA) icewine and is having a negative impact on consumers' appreciation and acceptance of the product. Canada would like Chinese Taipei to follow the lead of Canada, the United States and European Union countries, which have adopted minimum quality standards for icewine.

Pet Food

Chinese Taipei currently bans the import of all Canadian pet food products derived from ruminant raw materials. Prior to Canada's May BSE announcement, pet food products were an important Canadian export to Chinese Taipei. Canada is involved in technical discussions to allow the resumption of trade.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major market for softwood lumber, but only for the lower grades used for packaging. While the market is open to increased use of wood in construction, the opportunity is limited by the concern of financial and insurance institutions that the island's wood building code is insufficiently prescriptive to assure adequate quality. In May 2003, Chinese Taipei made changes to sections of its wood building code, providing for wood frame construction using softwood lumber. The Canadian wood products industry is working with the Chinese Taipei government to achieve recognition of the equivalency of Canadian and Chinese Taipei wood products standards for various wood building products, as well as to deliver technical training to local industry.

Consultations on Regulatory Changes in Agriculture

Canada has expressed concerns to the Board of Foreign Trade about the lack of prior consultation on changes to regulations affecting the import of food products. For example, in 2002, a change in the application of import regulations on live seafood (e.g., lobster) was implemented without prior notification to foreign trade offices or importers. This change disrupted the import of highly perishable live lobsters from Canada. In 2003, Chinese Taipei's notification of amendments to its quarantine requirements for the import of plants or plant products was received by Canada on the implementation date, leaving no time to request clarification prior to the measures being applied.

Australia

Overview

In 2003, two-way trade between Canada and Australia was worth \$3.1 billion, a 5.8% increase on the previous year. During the year, Canada exported \$1.4 billion worth of goods to Australia, while imports were valued at \$1.6 billion. Canada's main exports continue to be car engines, automotive parts, military equipment, telecommunications components and pork.

The Canadian stock of direct investment surged in 2002, growing from \$4.5 billion in 2001 to \$8.5 billion in 2002. This was due mainly to the large number of Canadian firms that have acquired interests in the Australian mining industry. It is now estimated that Canadian firms own over 30% of Australia's gold resources.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at most-favoured-nation rates, although a substantial amount benefits from duty-free rates.

Some important non-tariff measures have an impact on market access. Measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, government procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade-remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue to make representations for improved access for Canadian pork and to ensure that the final Australian import risk analysis expected to be released in 2004 does not result in any further restrictions.
- Closely follow the application of anti-dumping duties that Australia imposed on Canadian exports of mill liners.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

For several years, Australia has maintained requirements preventing the import of unprocessed pork products from Canada and other countries due to alleged animal health concerns relating to porcine respiratory and reproductive syndrome (PRRS). The measures require that imported pork must be cooked either in the exporting country or in a transitional facility in Australia. These measures raise the cost of Canadian pork and exclude Canadian exporters

from direct access to Australia's retail market. Canada considers the restrictions to be more trade-restrictive than necessary and is continuing representations to resolve the matter.

In May 1998, Australian authorities proposed a generic Import Risk Analysis (IRA) on imported pork and sought public comments. In January 2001, Biosecurity Australia published an issues paper upon which Canada provided comments, including on the PRRS issue. Canada provided comments again on October 13, 2003, on the draft IRA that was released on August 12, 2003. The final IRA should be released sometime in 2004. Canada will be following closely and will make all necessary representations to press for improved access and to ensure that the results of the IRA do not result in further restrictions against Canadian products.

Mill Liners

On December 2, 2002, the Australian Customs Service initiated an investigation into the alleged dumping of iron and steel grinding mill liners exported to Australia from Canada. On September 17, 2003, the Australian Minister for Justice and Customs accepted the recommendation of the Customs Service that anti-dumping duties be imposed, for five years, on Canadian exports of mill liners. The dumping margin has been estimated at between 80% and 90%. The Canadian industry is concerned that Australian authorities did not consider all the relevant facts prior to their decision to impose anti-dumping duties on Canadian exports. The Government of Canada supports the Canadian industry in its request for a review of the decision and will closely follow upcoming decisions on that issue.

New Zealand

Overview

In 2003, Canada exported \$414 million in goods to New Zealand and imported \$541 million in return. In 2003, Canada's leading exports to New Zealand were fertilizer, frozen pork and lumber. Canada was New Zealand's largest foreign supplier of each of these products. In the same period, Canada's leading

imports from New Zealand were fresh, chilled and frozen beef and lamb meat. Total Canadian direct investment in New Zealand was \$1.1 billion in 2002.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Canada will continue to press for improved access for Canadian pork.
- Canada will also make representations for early removal of New Zealand's trout import ban and to ensure that it is not extended beyond the current expiry date of November 4, 2004.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

Effective September 1, 2001, New Zealand imposed new requirements suspending the import of unprocessed pork products from Canada and other countries due to alleged animal health concerns relating to porcine respiratory and reproductive syndrome. The new measure requires that imported pork must be cooked either in the exporting country or in a transitional facility in New Zealand. These measures raise the cost of Canadian pork and exclude Canadian exporters from direct access to New Zealand's retail market. Canada considers the measure to be more trade-restrictive than necessary and is continuing representations to resolve the matter.

Trout

In December 1998, New Zealand imposed a "temporary" ban on the import of trout. Since then, the ban has been extended several times. In October 2001, New Zealand announced the replacement of the existing Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998 with an entirely new one, which will be in force through November 7, 2004. New Zealand claims that the ban is for conservation reasons. Canada's position is that New Zealand has provided no scientific information to justify the ban on conservation or any other grounds, and that it is inconsistent with New Zealand's international trade obligations. Canada is continuing to make representations, bilaterally and multilaterally, to remove the ban.

Southeast Asia

Southeast Asia is now recognized as having some of the most dynamic economies in the world. It also offers better market access than some of the other Asia-Pacific nations. As a group, this region (members of the Association of Southeast Asian Nations [ASEAN] and East Timor) is one of Canada's major trading partners, ranking fourth after North America, Europe and East Asia. Canada trades approximately \$10 billion every year with Southeast Asia. Southeast Asia is also one of the major regions for Canadian investment abroad, which was valued in excess of \$11 billion in 2002.

Structural reform and trade liberalization in most of the Southeast Asian countries have helped to improve trade prospects. All Southeast Asian states, with the exception of East Timor, are members of the World Trade Organization or in the process of accession. This is testimony to the progress these countries have made in opening markets, strengthening institutional structures and adopting international standards. ASEAN WTO members have been active in the Doha Round of negotiations, and they agree that continued progress is tied to gains in agricultural and non-agricultural market access and rules such as those on anti-dumping, subsidies and countervailing measures. Southeast Asia, like Canada, stands to gain from better access to global markets for services and from commercially significant liberalization in goods. The requirements of the ASEAN Free Trade Area (AFTA) and bilateral trade agreements have also contributed to deregulation in the region.

SINGAPORE

Overview

With one of the world's most open and transparent trade and investment regimes, Singapore presents few barriers to Canadian goods and services, with the most notable exceptions being measures relating to alcohol, tobacco and chewing gum. The same open policy also extends to immigration, because the Singapore government actively encourages foreign talent to live and work in the city state.

Singapore continues to offer significant growth opportunities for Canadian exporters and investors. In 2003, Canadian exports of goods to Singapore were valued at \$438 million; down 24% from a record high in 2002, but still above the previous four years. Goods imports from Singapore amounted to \$1 billion, for an increase of 5.5% over the same period. Bilateral trade in services between the two countries also continues to grow and was valued at \$963 million in 2001.

Already the region's premier transportation hub, Singapore has invested heavily to position itself as a Southeast Asian hub for information and communication technologies, financial services, life sciences and cultural industries. To support the development of these knowledge-based industries, in 2001 Singapore converted the Intellectual Property Office of Singapore into a statutory board under the Ministry of Law.

In October 2001, Canada and Singapore launched negotiations toward a bilateral free trade agreement. Since then, Canada and Singapore have held six full rounds of negotiations, which covered a comprehensive range of topics, including trade in goods, customs procedures, trade facilitation, services, financial services, investment, government procurement, competition and telecommunications. The trade agreement, when complete, will improve the ability of Canadian firms to export to, and invest in, Singapore in areas still subject to barriers. In addition, Canada is pursuing parallel instruments on labour and environmental cooperation with Singapore.

Market Access Results in 2003

- Three rounds of negotiations toward a bilateral free trade agreement were completed in 2003.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing Singapore's BSE measures on imports from Canada.
- Work toward resolving outstanding issues in the bilateral free trade negotiations, in order to remove remaining barriers to trade in goods and improve overall access for Canadian investment and services in sectors such as financial and professional services.

- Continue to encourage discussions on outstanding matters with a view to concluding an Air Transport Agreement, following consultations between the respective airlines or completion of Canada's air policy review.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Singapore suspended the import of Canadian beef. Canada has kept all its trading partners, including Singapore, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Investment

The Singapore government actively encourages foreign investment, particularly in leading-edge technologies and knowledge-based fields. There are no local equity requirements for setting up business in Singapore and no restrictions on foreign ownership or control, except for a few sectors in which a special government licence or approval is required. These include banking, finance, and insurance and stockbroking firms. Public utilities and telecommunications companies also face restrictions on foreign investment.

Singapore's direct investment in Canada declined slightly to \$116 million in 2002, while Canadian direct investment in Singapore continued to grow, reaching \$5.1 billion the same year. The bulk of Canadian investment in Singapore is in the form of regional offices in services sectors such as banking and insurance; however, Canadian firms in the information and communication technologies, aerospace, tourism, environmental and retail sectors also have a presence.

INDONESIA

Overview

With a population of over 230 million people, Indonesia offers a large and growing domestic market and a large workforce, diverse and abundant natural resources, reasonably modern telecommunications

and other infrastructure, and a strategic location along some of the world's major trade routes. If Indonesia continues to move toward implementing a sound policy framework and maintains a strong commitment to reform, it should be able to take advantage of its fundamental economic strengths to restore investor confidence.

In 2003, the Indonesian economy grew by an estimated 4%, with domestic private consumption and higher prices for commodity exports replacing foreign investment as the country's primary engine of economic growth. Inflation has been reduced from nearly 60% in 1998 to around 5% in 2003. Foreign reserves have risen, and Indonesia's rupiah currency is hovering at a three-year high. Indonesia's debt burden, which swelled to over 100% of gross domestic product after the 1997-1998 crash, has since eased to about two thirds of GDP.

On the fiscal and monetary policy fronts, Indonesia is performing well. This fact has not gone unnoticed: several international rating agencies recently upgraded Indonesia's sovereign currency ratings in light of rising external reserves and falling debt. At the end of 2003, the government exited the International Monetary Fund (IMF) economic support program and entered a post-IMF economic reform program. This program aims to maintain investor confidence in the economy by creating macroeconomic stability (through low inflation levels and healthy foreign exchange reserves), continuing banking sector reform, and increasing investment, export and employment opportunities.

Indonesia remains one of Canada's largest export markets in Southeast Asia and was the third largest investment destination in Asia (after Japan and Singapore) in 2002. In 2003, Canadian exports to Indonesia were valued at \$450 million, while imports totalled \$927 million. Commodities are still the top export to Indonesia, making up 65% of total exports. As long as the consumption boom continues, there will be opportunities for Canadian-made consumer goods.

Canadian investment in Indonesia employs tens of thousands of Indonesians, and total recorded Canadian direct investment exceeded \$3.7 billion in 2002. The flow of any new, large-scale Canadian direct investment has slowed in the last year due to

continued uncertainties about the future political and economic climate in Indonesia. However, new small and medium-sized Canadian investments, which are more immune to political uncertainties, have continued. Within these new investments, there has been a shift from manufacturing for the domestic market to manufacturing for export markets as a result of lower production costs.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at the removal of Indonesia's BSE measures on imports from Canada.
- Continue to engage the Indonesian government to prevent the imposition of increased tariffs on soybeans, corn and other agricultural products such as wheat.
- Continue to ensure that Indonesia's "check price" system, does not disadvantage Canadian exporters.
- Press for reform of Indonesia's corporate bankruptcy laws to require ministerial approval for bankruptcy declarations against all financial institutions.
- Urge the Indonesian government to establish clear regulations in the wireless fixed-line telecommunications industry, including on tariffs, spectrum allocation and roaming issues. The lack of regulation restricts growth in the industry, impeding market access for Canadian exporters of information and communication technologies.
- Seek a more transparent tender process for government procurement of goods and services, particularly on contracts that require external financing and on which financial proposals should form part of the tender document.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Indonesia issued a ban on the import from Canada of live ruminants, meat and meat products, including offal, embryos and semen. Canada has kept all its trading partners, including Indonesia, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Investment

Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market. Existing and potential investors cite concerns that include political uncertainty, unclear decentralization, uneven implementation of economic reforms, unreliable judicial system, security issues and the treatment of existing investors. On the plus side, Indonesia's government is making efforts to reform the judicial system and to streamline the time-consuming procedures for obtaining the licences and permits required for investment in Indonesia.

With new investments currently under consideration by Canadian firms in the manufacturing and domestic services sectors, as well as in the resource-based sector, Canadian investment is expected to increase once broader stability returns to the country and obstacles to investment security are removed. The Government of Canada will continue to monitor developments and to make representations on behalf of specific companies.

THAILAND

Overview

Thailand is experiencing very positive economic developments. Thailand's GDP growth rate for 2003 was up approximately 6%. On July 31, 2003, Thailand completed an early repayment—one year ahead of schedule—of its outstanding obligations to the International Monetary Fund under a Stand-by Arrangement. Foreign multinationals are announcing major direct investments, in particular in the automotive sector. Major infrastructure projects are planned. Thailand still faces challenges, notably in its financial sector, but its prospects remain bright, particularly with additional reform legislation.

Thailand is one of Canada's largest export markets in Southeast Asia. Between 1998 and 2003, Canadian exports to Thailand increased by 48% to \$450 million. Canadian imports from Thailand over the same period grew by 47%, reaching a record high of \$1.9 billion in 2003. Canadian investment in Thailand also continues to grow and was valued at over \$1.1 billion in 2002.

Thailand is actively pursuing regional and bilateral free trade agreements with a number of countries including Australia, China and India. During the APEC meetings held in Bangkok in October 2003, Thailand and the United States announced their intention to launch negotiations for a Bilateral Free Trade Arrangement in 2004.

Market Access Results in 2003

- In late 2003, the Thai government announced tariff reductions on a broad range of agricultural and industrial goods. Of particular interest to Canada is the reduction in the duty rate for dried peas/feed peas from 42% to 30% (effective October 2003).
- The Bank of Thailand has undertaken various initiatives to strengthen corporate governance, which include a financial directors' handbook (released in March 2002), minimum disclosure requirements, requirements for internal and external auditors, and certain anti-money-laundering and anti-terrorism requirements. It has also permitted higher foreign equity limits in banking (which led foreign investors to take substantial majority ownership of four Thai commercial banks).

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing Thailand's BSE measures on imports from Canada.
- Continue to pursue further reductions in the tariff for dried peas in order to have it reduced even further to 5%, where it would compare favourably with those for other feed ingredients.
- Seek to clarify import licensing requirements for various goods of export interest to Canada.
- Monitor the progress of Thailand's plan to liberalize basic telecommunications by 2006 and encourage the government to establish the National Telecommunications Commission as an independent regulator.
- Monitor intellectual property legislation and enforcement.
- Monitor the draft legislation relating to computer crime, personal data protection, national information infrastructure and electronic funds transfer.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Thailand banned the import of Canadian live cattle, meat and meat products, including embryos, tallow and offal. Canada has kept all its trading partners, including Thailand, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 2003 totalled \$85 million, up 20% from 2002. Canada's imports of Vietnamese products were \$334 million in 2003. Vietnam is absorbing increasing levels of debt associated with infrastructure development; however, the International Monetary Fund is satisfied that the fundamental economic indicators are sound. Vietnam is also dependent on large amounts of financial aid.

Economic reform continues to be a top priority. To this end, Vietnam is making an effort to play a greater role in the international trading system. It is pursuing membership in the WTO and has set 2005 as a target date for accession. WTO members agree that attaining such a goal will depend on heightened efforts on the part of the Vietnamese government. Vietnam tabled revised market access offers on goods and services in 2003, and its accession negotiations are expected to intensify in 2004. Vietnam's eventual membership in the WTO will consolidate its economic reforms and yield a more open, stable and predictable environment for Canadian traders and investors. Canada supports Vietnam's efforts to accede, including through the provision of accession-related technical assistance. Canada is also co-sponsoring the APEC Economic Integration Program, which aims to help six Southeast Asian developing economies (including Vietnam) strengthen their trade facilitation and negotiating capacities.

Vietnam recognizes that attracting foreign investment is key to expanding economic opportunities, and it is trying to reform its legal and judicial systems to create a more welcoming environment for such

investment. Despite urging by foreign donors, including Canada, to accelerate the equitization (purchase of shares by employees) of state-owned enterprises and dismantle competitive barriers against private sector companies (notably in regard to access to finance and land), progress by the government has been slow.

Market Access Results in 2003

- BSE-related restrictions on imports of bovine semen and embryos from Canada were removed.
- The Vietnamese government continued to signal its commitment to WTO accession by 2005.
- The Vietnamese government continued to implement key reforms, including in the financial sector and with respect to private sector development. Canadian businesses will benefit from improved commercial conditions, although Vietnam remains far less developed than the regional average.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Identify and secure improved treatment for Canada's goods and services in bilateral negotiations with Vietnam. Support multilateral efforts at the WTO designed to assist Vietnam in developing a consistent, transparent and open trade policy regime.
- Continue to play a positive role, through bilateral programs and in forums such as APEC (which Vietnam will host in 2006), in the development of a capacity-building program to assist Vietnam in developing and implementing trade and economic policy.
- Continue representations aimed at removing Vietnam's remaining BSE measures on imports from Canada.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Vietnam issued a temporary ban on the import of Canadian live ruminants, meat and meat products, including semen and embryos. In September, the Canadian Food Inspection Agency and Vietnamese officials reached agreement on bovine semen and embryo health certificates, thereby allowing trade to resume. Canada has kept all its trading partners, including Vietnam, fully informed of the

results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

MALAYSIA

Overview

Although Malaysia has a relatively small population, it is Canada's largest trading partner in Southeast Asia. Canadian goods exports totalled \$475 million in 2003, a 3.4% decrease over 2002. In 2003, imports from Malaysia were valued at \$2.3 billion. Trade in services is far more balanced. As the Malaysian economy picks up momentum in 2004, overall trade is expected to continue to grow. Canada is exporting an increasing amount of information technology and telecommunications parts and equipment. Sales of Canadian newsprint have been reduced to a trickle since April 2003, when newsprint originating in or exported from Canada was hit with a 33.55% anti-dumping duty.

Malaysia has a relatively open, market-oriented economy. This situation is expected to continue under the administration of new Prime Minister Abdullah Badawi. Export Development Canada has identified, however, that "politics" play a role in the economy. The transparency of the decision-making process for projects involving the government requires that Canadian exporters appoint strong local representatives. The Malaysian government allows 100% foreign equity in investments in most sectors. A notable exception is the oil and gas sector, where joint ventures with Petronas are the norm.

Market Access Results in 2003

- Malaysia's high-profile campaign against piracy of software and movies has achieved its most significant results with the closure of some of the factories manufacturing the pirated items.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing Malaysia's BSE measures on imports from Canada.
- Monitor intellectual property legislation and enforcement.

- Pursue further trade liberalization for goods and services in the context of WTO negotiations, especially in the banking sector, which holds potential for Canadian companies. No banking licence has been issued to a foreign bank for more than 20 years, and existing foreign banks face numerous restrictions in expanding retail banking.
- Continue to press for further progress in corporate governance and judicial reform, the lack of which acts as a non-tariff barrier to Canadian trade and investment.
- Continue to monitor the application of the anti-dumping duty on Canadian newsprint and encourage Canadian exporters to participate in the process.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Malaysia issued a temporary suspension on the import of live bovines, meat and meat products, including offal. Canada has kept all its trading partners, including Malaysia, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Financial Services Sector

The financial services sector in Malaysia is relatively well developed, with local expertise available in most areas. Although the financial system is considered to be restrictive, there are encouraging signs that the government is moving toward a more liberal approach. The aim of the government's Financial Sector Master Plan is to first improve the strength of the financial sector before opening it up to greater foreign competition in the medium term. The Master Plan covers a 10-year time frame to 2010. The government also has a detailed framework for developing Malaysia's capital markets over the next 10 years, which is set out in the Capital Markets Master Plan. The plan is published by the Securities Commission, the central authority in the regulation and development of the securities and futures industries in Malaysia.

Banking

With respect to commercial banking there are 14 foreign banks with approximately 140 branches. The 51 domestic banking institutions have been merged into just 10 banking groups, and further mergers are now believed likely. The 10 merged banks are Maybank, Alliance Bank, Bumiputra-Commerce bank, Affin Bank, Public Bank, Southern Bank, RHB-Utama Bank, EON Bank, Arab-Malaysian Bank and Hong Leong Bank. The foreign banks account for approximately 25% of total banking assets. Investment banks, where American banks dominate, are subject to more stringent restrictions than are commercial banks. Bank of Nova Scotia, the only Canadian bank with a presence in Malaysia, has one branch in Kuala Lumpur offering a comprehensive range of banking products.

Insurance

The insurance market in Malaysia is still highly regulated. However, it is also to be opened up to foreign competition under the Financial Sector Master Plan. This will occur only when the domestic industry is fully consolidated (from 64 to 15 domestic insurers by 2010) and ready, by government standards, to withstand international competition. Foreign firms are already benefiting alongside domestic ones from some of the liberalizing measures, including the lifting of restrictions on outsourcing and employment of expatriates, as well as a generally more flexible attitude by Bank Negara. The 14 foreign firms that are already active in Malaysia hold about 40% of the equity and 50% of the assets in the market, and they dominate the fast-growing life insurance market. Canadian insurer Manulife will be represented in this market now that it has acquired the worldwide assets of John Hancock.

Islamic Banking and Finance

Malaysia is promoting itself as a centre for Islamic banking and finance. It already has a comprehensive system with a new Islamic Financial Services Board to set standards and harmonize practices, and a centralized syariah council in the Bank Negara. The Islamic banking sector currently accounts for a little less than 10% of the banking sector's total assets, and the government has a target of doubling this to 20% by 2010.

Selective Capital Controls

The selective capital controls introduced on September 1, 1998, have been amended on several occasions since then. All that remains in effect from May 2001 are measures focused on preventing international trading in the ringgit and, in particular, in hedging against it. These measures include restrictions on borrowing in ringgit, on transfers between ringgit and foreign exchange accounts, and on amounts of foreign currency that can be brought into the country. Despite a current discussion on the merits of this policy, the ringgit remains pegged to the U.S. dollar at a ratio of 3.8 to 1.

PHILIPPINES

Overview

The Philippines economy has demonstrated a surprising degree of resilience to the external and internal pressures of the last two years (9/11, SARS, domestic political instability, etc.). GDP growth has been reasonably robust in recent years, averaging about 4% per year and exceeding that of several other Southeast Asian countries. Key elements contributing to this resilience, and in keeping domestic consumption buoyant, have been the large agricultural base of the economy and substantial foreign currency remittances from overseas Filipinos (estimated at more than \$11.2 billion annually).

On the trade front, the Philippines recorded a worsening trade deficit in the first half of 2003: imports expanded by 10%, while exports edged up only 2%. Together with the approach of elections in May 2004, this deficit has provoked increasingly protectionist reflexes, with the government openly stating its commitment not to exceed its minimum multilateral trade liberalization commitments. In some cases, tariffs have been increased to the maximum bound rate. The government has been particularly sensitive to agricultural imports, imposing restrictions on meat, dairy and vegetable imports. However, some of these measures were later withdrawn, because they were inconsistent with the country's international obligations. At the WTO conference in Cancun, the

Philippines joined the G20 grouping: it remains ambivalent about the Singapore issues, and is committed to special and differential treatment for developing countries.

In 2003, Canadian exports to the Philippines reached \$373 million, with the principal exports being agri-food, machinery, forest products and metals and minerals. The 2003 figures represent a 20% rise from the preceding year. The Philippines enjoy a positive trade balance with Canada, with Canadian imports valued at \$974 million in 2003, largely in electronics.

In 2002, Canadian direct investment in the Philippines was valued at \$374 million. The largest Canadian investors in the Philippines are Sun Life and Manulife, respectively the second and fourth largest insurers in the country.

Market Access Results in 2003

- The Philippines announced on February 27, 2003, the indefinite postponement of the implementation of Memorandum Order No. 7, Series of 2002. Memorandum Order No. 7 would have required all plants wishing to export milk, meat and their products to the Philippines to submit to quarterly verification, by an independent inspector accredited by the Philippine government, of their compliance with Philippine Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP) standards.
- The Philippine Department of Agriculture (DA) lifted its BSE-related ban on imports of Canadian boneless beef.
- Canada contributed to a World Bank-led program of support to the Philippine government's January 2003 policy initiative aimed at revitalizing the mining sector. This contribution, in particular the funding of a best practices study tour to Canada for civil society stakeholders, led to a significantly better understanding of the mining industry by these stakeholders and to the elaboration of a new National Minerals Policy. This change in the investment environment will ease some of the challenges faced by Canadian investors in the sector.
- Canada pressed for due process on a number of specific investment cases.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing the Philippines' remaining BSE measures on beef and beef product imports from Canada.
- Work with the CFIA to resolve, with the Philippine Bureau of Plant Industry, certain phytosanitary issues that have prevented the entry of Canadian seed potatoes into the Philippines.
- Continue to advocate the benefits of a socially and environmentally responsible mining industry.
- Monitor and assess the investment climate for transparency and due process.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, the Philippines issued a ban on the import of beef and beef products, including bone-in beef and offal from Canada. In August 2003, the Philippines agreed to resume trade in boneless beef, subject to agreement on the terms of a health certificate. In November, both sides agreed to such a certificate. Canada has kept all its trading partners, including the Philippines, fully informed of the results of its investigation and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Meat and Dairy Import Inspection

The Department of Agriculture has attempted to establish various forms of inspection regimes over the last three years, including Memorandum Order No. 7, Series of 2002 referred to above under "Market Access Results in 2003." It will be important to monitor closely any attempts to resurrect such requirements and to react quickly if the requirements are unduly trade-restrictive.

OTHER ISSUES

Investment

Despite official efforts to encourage investment, government decision making can be complex and slow and the legal environment highly unpredictable, resulting in a poor investment climate in certain sectors. Moreover, recent decisions, such as the Supreme Court's annulment of the contract to build the new airport terminal in Manila, have deterred foreign investors. Prospective Canadian investments in infrastructure have been hampered by less than fully predictable government decision making on build-operate-transfer (BOT) and private sector participation projects, with (in particular) the law and regulations on unsolicited BOTs subject to differing interpretations. Foreign investment in some other sectors (e.g., in call centres and in manufacturing and financial services) has proven more straightforward.

Mining

The Philippines possesses substantial mineral resources, and a number of Canadian juniors are conducting exploration or developing projects in the Philippines. However, the investment climate, which appears welcoming on paper, has been a challenging and unpredictable one for foreign investors. Reasons include an ambivalent national government, limited administrative capacity in the regions, weak governance, lack of clarity on Indigenous peoples' ancestral rights, a long-pending challenge of the Mining Act before the Supreme Court and vigorous opposition to mineral development from civil society and church groups. Canadian investors will be monitoring the implementation of new government policy to revitalize the mining sector.

Canada's ongoing advocacy that mineral development can be implemented in a responsible fashion, consistent with sustainable development principles, contributed to the Philippine government's January 2003 decision to switch "from tolerance to support" of the industry. Canada's subsequent participation in a World Bank-led program in support of the Philippine government resulted in a confirmation of this policy and in an Executive Order on the National Policy

Agenda on Revitalizing Mining in the Philippines (approved by the President in early January 2004). A best practices study tour to Canada for civil society stakeholders led to a better understanding of industry issues by such stakeholders. The result should be an improved investment environment, which will reduce some of the challenges faced by Canadian investors in the sector.

CAMBODIA

Overview

Cambodia has a relatively open, market-oriented economy. Government reforms are ongoing, and Canadian exporters do not face major market access barriers. At nearly 5%, Cambodia's economic growth continued in 2003, although it was slowed by SARS and an upsurge in terrorism in the region. The World Bank is predicting a strong 6% for 2004. Local partners are key to doing business successfully in Cambodia, since informal barriers to trade do exist. In 2003, Canadian exports to Cambodia totalled \$1.4 million, while imports from Cambodia shot up to \$84 million as a result of the Market Access Memorandum of Understanding signed in January 2003.

WTO members approved the accession of Cambodia in September 2003, making it one of only two least-developed countries (with Nepal) to gain access to the organization since 1995. Canada supported Cambodia's efforts to accede through the provision of accession-related technical assistance. Canada is also co-sponsoring the APEC Economic Integration Program, which aims to help six Southeast Asian developing economies (including Cambodia) strengthen their trade facilitation and negotiation capacities. In addition, Cambodia has developed a Pro-Poor Trade Policy Strategy, as one of three pilot countries under an integrated framework supported by six core agencies (International Monetary Fund, U.S. International Trade Commission, UN Conference on Trade and Development, UN Development Programme, World Bank and WTO).

Market Access Results in 2003

- Cambodia's application to accede to the WTO was accepted.

- Canada and Cambodia signed the Market Access Memorandum of Understanding, pursuant to Canada's least-developed countries initiative, which permits virtually all exports to enter Canada without duties or quotas.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Advocate the interests of Canadian companies with respect to projects funded by international financial institutions.
- Continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.

BRUNEI DARUSSALAM

Overview

Brunei has a stable and open market economy, with the second highest per capita income in Southeast Asia. Its macroeconomic stability is underpinned by the state's strong cash flow from its oil and gas revenue, international reserves and the currency peg (the Brunei dollar is pegged to the Singapore dollar). Brunei's domestic economy is dominated by the public sector and by government spending on development projects. The economy has been stagnant since 1997 as a result of setbacks to the government's fiscal position following the Amedeo crisis combined with low energy prices. Business confidence and domestic consumption are further affected by the government's limited ability to execute new spending programs, and by the slow pace of reforms aimed at improving competitiveness and the ability to attract foreign investment.

There are a few major barriers to trade, such as Halal requirements for certain foodstuffs and the prohibition of alcohol. There is also the need to rely on local partners for government contracts on significant projects. Bilateral trade between Canada and Brunei totalled \$6.9 million in 2003, down from \$8 million in 2002. However, Canadian exports to Brunei grew from \$1.8 million to \$2.7 million over the same period.

Market Access Results in 2003

- The Brunei government has recognized Canadian expertise in trade policy matters and issued a specific request for Canada to train Brunei's negotiators on trade in services and on technical barriers to trade.
- The Brunei government has signalled its continued commitment to the Doha Round of WTO negotiations.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue efforts to change the prevailing tradition of "Buy British" and "Study in Britain", building on recent successes in the higher education, environmental and defence areas.

India

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms, which included trade and investment liberalization. The process of economic reform continues, although somewhat hesitantly. All remaining quantitative restrictions were lifted in April 2001. The insurance sector has been opened to private and foreign investment, and other sectors (e.g., garments, leather, toys and shoes) have been removed from the list of sectors reserved for small-scale industries. Further liberalization of capital account, foreign direct investment (FDI) and foreign institutional investment rules have been affected. Legislation to reform the bankruptcy, competition, pension and labour regimes, among others, is also being contemplated.

Total Canada-India merchandise trade for 2003 reached almost \$2 billion, with a balance of \$690 million in India's favour. Pulp and paper products, peas and pulses, and aerospace and telecommunications are Canada's principal exports to India.

Canadian direct investment in India is relatively modest, but increased to \$144 million in 2002 from \$84 million in 1991.

Indian investment in Canada remains underreported for a variety of technical reasons. The opening of

several software development centres in Canada by major India-based information technology firms points to the attractiveness of Canada as an investment destination and has attracted additional Indian investment. The growing Canada-India bilateral trade and investment ties have been facilitated by a number of business associations, most notably the Confederation of Indian Industry, the Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry, the Canada-India Business Chamber and the Indo-Canadian Chamber of Commerce.

India constitutes a potentially significant market for almost any type of good, service or technology. An expanding middle class, estimated at up to 300 million, is interested in new products from around the world and offers significant opportunities for trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strength. These include telecommunications, transportation, agriculture and agri-food, power equipment and engineering, infrastructure development, oil and gas, mining and environmental technology, as well as banking, insurance and educational services.

Market Access Results in 2003

- Following representations from many affected exporting countries, including high-level representations from Canada, India has removed the 4% Special Additional Duty (SAD) on all products imported into India.
- India has eased restrictions on foreign direct investment in the banking sector, increasing the cap from 49% to 74%.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Press India to respect its WTO Information Technology Agreement commitments, particularly for telecommunications equipment.
- Monitor and respond to the increasing number of trade remedy actions being taken by India against Canadian imports (such as the anti-dumping actions on newsprint, vitamin C, specialty steel and pentaerythritol and the safeguard case against edible oil).
- Continue to seek approval of Canada's export certificate for pork.

- Ensure that restrictions on the import of bovine semen and cattle from Canada to India are eased.
- Seek tariff reduction on canola oil, as well as advocate Canada's opposition to the application of safeguard duties on canola oil.
- Seek to reduce the level of tariffs on spirits.
- Seek removal of the requirement for methyl bromide fumigation of pulses exported to India.
- Continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.
- Press India to raise its ceiling on foreign direct investment in the insurance sector.
- Seek clarification of, and amendments to, India's recently announced Plant Quarantine Order, to minimize any negative impact on Canadian agricultural exports.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agricultural and Manufactured Goods

In 2003, Canada's agri-food exports to India totalled \$105 million, the majority of which were pulses (peas, chickpeas and lentils). Canadian exporters are seeking improved access to the Indian market for some agricultural products but have concerns regarding India's import requirements and tariff levels. India's recently announced regulation, the Plant Quarantine Order of 2003, has introduced additional import requirements that may further restrict Canadian exports.

India maintains a negative list of imports, which encompasses prohibited, restricted and canalized items. Prohibited items include wild animals and birds; tallow, fat or oils of animal origin; ivory; beef and beef products; and rennet. Restricted items include firearms, certain medicines and drugs, and poppy seeds. Import permits are required for some agricultural products such as seeds for sowing and livestock products. Canalized items are channelled through a designated product-specific state trading enterprise. For example, the Food Corporation of India is the canalizing agency responsible for imports of most cereals. Canada will continue to encourage the Indian government to bring its import regime into full compliance with WTO disciplines.

Pork

India does not accept Canada's pork export certificate, because it does not cover some diseases that India requires to be reported. Canada views India's requirements as more trade-restrictive than necessary and will continue to press for changes so that trade can take place.

Bovine Semen

In 1997, India banned the import of bovine semen from Canada. Following representations from Canadian officials, India announced in 2001 that it would lift the ban. However, imports have not resumed, because no import permits have been issued by the Indian government. Canada will continue to press India for a final resolution of the issue.

Canola Oil

Canada is seeking improved market access for canola oil to increase its competitiveness vis-à-vis other edible oils. Canada is also seeking to prevent the application of safeguard duties on canola oil in the context of India's ongoing safeguard investigation on all edible vegetable oils.

Spirits

While India consumes about 75 million cases of spirits, imported products account for only 1% of this total. Domestic producers are powerful and have successfully lobbied the government to restrict imports to a minimum. India's basic rate of duty is slated to fall from 210% to 150% over five years, as per its WTO commitment—this rate is still far higher than that in other developing countries, such as China. After the elimination of quantity restrictions, the Indian government imposed an additional duty on imported spirits in the range of 20% to 150%, depending on landed cost. The states also impose their own duties. As a result, the total effective rate of duty on imported spirits can range between 400% and 700%. Canada is seeking reductions in these tariffs.

Pulses

Under its recently announced Plant Quarantine Order, India requires the fumigation of pulses with methyl bromide at 28 degrees Celsius before import

into India is permitted. Methyl bromide is an ozone-depleting substance and is to be phased out in the near future. In addition, climatic conditions in Canada do not allow for the fumigation at the required temperature during the winter months. Canada is making representations requesting the removal of this condition.

OTHER ISSUES

Investment

Foreign direct investment is allowed in all sectors, except for arms and ammunition, atomic energy, railways, coal and lignite, ore mining, magnesium, chrome, sulphur, gypsum, gold, diamonds, copper and zinc. FDI ceilings and approval processes have been progressively relaxed, so that a large majority of sectors are now open to 100% foreign equity, via the automatic approval route. Ceilings on FDI remain in a diminishing number of sectors, such as insurance (26%), defence (26%), banking (74%) and telecom (49%). In certain cases, approval has to be obtained from the Foreign Investment Promotion Board under the Ministry of Finance. Canada is seeking increases in these ceilings.

Pakistan

Overview

Having identified financial and fiscal reform as a priority, the government, under President Pervez Musharraf, has implemented a comprehensive agenda of macroeconomic stabilization and economic and governance reforms. Various positive effects are apparent, such as reduced domestic and external debt, reduced fiscal deficit, low inflation, an increased current account surplus, and foreign exchange reserves of more than \$17 billion. Pakistan's economy has grown at a pace not seen in the preceding six years. In 2003, GDP grew at 5.1%, exceeding the target rate of 4.5% and almost doubling the 2.8% growth rate achieved in 2002.

Despite the comprehensive reform package and improvements in the fiscal position, poverty has grown from 17% to 30% since 1993 and the number of poor has increased by 12 million. There are great discrepancies in the distribution of income between Punjab and the other three provinces, and between the military and the civilian population. The bulk of the national budget is spent on debt servicing, the military and administration. Very little is spent on health and education. These factors, coupled with an unstable political environment, call into question the sustainability of Pakistan's economic reforms.

Notwithstanding a challenging business environment, bilateral trade totalled \$575 million in 2003, on Canadian exports of \$300 million and imports of \$275 million. For Canada, this is a remarkable improvement over 2002 numbers, when Pakistan held a 3:1 trade surplus with our country. The increase in Canadian exports can be largely attributed to growth in canola shipments, once canola was accorded tariff treatment equivalent to that for other rapeseeds. Canadian export figures are likely much higher when account is taken of transshipment through the United States and regional ports such as Dubai and Singapore. Additionally, services, in particular engineering, are excluded from the figures. Textiles and clothing represent the lead export item from Pakistan; pulses and lentils are the ranking Canadian export.

Aware of the benefits associated with North American Free Trade Agreement, Pakistani entrepreneurs have been showing interest in Canada both as a business and an investment destination. In addition to local (sourcing) offices in Canada, initiatives have included investment proposals for textile plant, automotive parts and banking.

Market Access Results in 2003

- Canola seed exports from Canada surged once Canada secured tariff treatment for canola seed on par with that given by Pakistan to other rapeseeds.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue to press the Pakistani government to ease the ban on the import of livestock from Canada.

- Engage Pakistan's Ministry of Food, Agriculture and Livestock, on behalf of the Canadian Food Inspection Agency, to secure acceptance of new proposed certificates for the export of bovine embryos from Canada.
- Monitor the Pakistani government's process for developing biosafety guidelines for GMOs. Canada will follow these developments to ensure that the guidelines do not adversely affect the import of agricultural products from Canada.
- Monitor the intention of the Pakistani government to ratify the Cape Town Convention. This agreement establishes an international legal framework for modern asset-based financing and leasing to protect high-value equipment, including aircraft and aircraft engines. Such ratification would help open doors to the Canadian aerospace industry in Pakistan.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Canola Seed

In 2003, exports of canola seed to Pakistan surged, following two years of zero sales and the resolution of technical issues surrounding the tariff treatment of canola seed. Prior to 2001, a 15% goods and services tax applied to the import of canola seed for oil extraction. However, there was no such tax on the import of other rapeseeds, which were under a different tariff coding. Canada sought tax and tariff parity between canola seed and other rapeseed. After making its case to the Central Board of Revenue of Pakistan, Canada obtained, in October 2001, assurances that canola would be treated under the same Harmonized System coding as other rapeseeds. Outstanding technical difficulties, however, were not resolved until November 2003, the year in which sales of canola seeds exceeded \$140 million.

OTHER ISSUES

Intellectual Property

The implementation of intellectual property guidelines remains a challenge in Pakistan. The Pakistani government has prepared the ordinance for a domestic Intellectual Property Rights Organization, which will deal with trade-related aspects of intellectual property rights or TRIPs. The ordinance is in the final stages of Cabinet approval before presentation to the legislature for conversion into law.

Investment

The Pakistani government, in order to boost the national economy and attract investment, has decided to frame a law prohibiting the freezing of bank accounts and assets. The move was inspired by the events of 1998, when, following the nuclear test, the Pakistani government froze foreign currency accounts through an emergency decree aimed at averting a potential economic crash. Preparation of the legislation has begun, and Canada will be following its progress closely.

The Pakistani parliament has also enacted a provision that will enable non-resident taxpayers to obtain advance rulings on the interpretation of the tax laws. A ruling will take the form of a binding statement from the revenue authorities, issued upon the request of a non-resident, concerning the treatment and consequences of contemplated future actions or transactions in Pakistan. Canada will monitor closely the application of this ordinance.



7 *Opening Doors to Other Key Markets*

Middle East

ISRAEL

Overview

Israel is a modern, diverse and sophisticated country of more than six million people. With GDP per capita equivalent to that of countries in the Organization for Economic Cooperation and Development, Israel ranks as one of the most competitive nations of the 21st century. Israel is home to one of the world's most skilled and educated workforces (the majority of whom speak English) and has more doctors, scientists and engineers per capita than any other nation. Israel has gradually shifted from traditional low-technology and heavy industry toward services and the production of higher-value products for the high-technology industry. To a significant extent, it is the high-technology sector

and technology exports that are responsible for the country's economic growth. Contributing over half of GDP, the high-technology sector is expected to continue to drive economic growth.

In recent years, the general economic philosophy has shifted toward greater market orientation and openness to the world economy. This has been reflected in decisions to undertake fundamental economic reforms, provide foreign investment incentives and negotiate free trade agreements with many countries, including Canada. The openness of the economy, combined with heavy reliance on the high-technology sector, which accounts for half of Israel's exports, makes the country particularly vulnerable to global economic swings. Israel is currently experiencing an economic downturn related to the political situation, the world economic slowdown and the high-technology slump. Most sectors remain far below the peaks of 2000, and only weak recovery at best is expected for 2004. The security situation has had a particularly adverse effect on traditional sectors such as tourism, construction and agriculture. Nonetheless, Israel's new economy has shown remarkable resilience in the face of severe strain.

Despite the current climate, Canada and Israel have maintained a robust trade relationship, with two-way trade totalling nearly \$855 million in 2003. Our trade with Israel has increased by over 50% since the Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA) came into effect in 1997, and tariffs on almost all products manufactured in Canada and Israel have been eliminated. Canada's major exports to Israel include machinery and electrical equipment, aircraft parts, wood and paper, and telecommunications equipment. Israel is also an important market for Canadian services exports, which were estimated at \$100 million in 2003. Canadian firms have also developed successful joint venture partnerships in information technology, biotechnology and construction.

Market Access Results in 2003

- Pursuant to an expansion of the terms of CIFTA, Israel now grants duty-free access to Canadian exports of wheat, frozen blueberries, potato flakes, flour and corn, as well as to some frozen vegetables and various dried peas and beans.

- In addition, improved market access was granted to imports of other agri-food products, including chickpeas, canary seed, beef, pet food and french fries. These measures will allow several export products to regain markets lost to the United States and the European Union.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Ensure that the recent expansion of CIFTA to include a wider range of agricultural products provides the best possible market access conditions for Canadian exports to Israel.
- As provided for under CIFTA, continue to engage in discussions with Israel to further liberalize bilateral trade in agricultural and agri-food products.
- Continue representations aimed at removing Israel's bovine spongiform encephalopathy (BSE) measures on imports from Canada.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Bovine Spongiform Encephalopathy

Israel has an import ban on bovine animals, meat and meat products, animal feed and meals and other products from countries with cases of BSE. This ban has been applied to Canada. Canada has kept all its trading partners, including Israel, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

WEST BANK AND GAZA

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian-Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade, signed in 1999, established a two-way commercial relationship based on free trade. Aside from eliminating tariffs, the Framework aims to improve market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market. Services are not included in the agreement. Palestinian law stipulates that a local agent or representative is required to sell into this market.

The status of the Middle East Peace Process affects the movement of goods into and out of the West Bank and Gaza.

EGYPT

Overview

Egypt is one of the largest and leading states in the Arab world; it enjoys a unique, geographically strategic location and plays a key role in the region. Egypt also represents a market of 70 million people and is an excellent hub for the Middle East and African countries (through COMESA, the Common Market of Eastern and Southern Africa). There is good scope for Canadian and Egyptian cooperation across a broad spectrum of goods and services sectors, including in areas such as agriculture, education, environment, high-technology, telecommunications, oil and gas, transportation and infrastructure.

Egypt's economic reforms in the last decade have led to the liberalization of the economy and have brought new dynamism to trade prospects. Recent legislative developments demonstrate a new commitment toward an open economy. In 2002-2003, new laws were approved in the following areas: banking, mortgages, labour, money laundering, intellectual property rights and telecommunications. Also under consideration are draft laws on income taxes (corporate and personal), competition laws, small and medium-sized enterprises, capital markets, customs and sales tax revisions. Some modest progress continues to be made on Egypt's privatization program.

Egypt is ranked 44th globally and fifth regionally among Canada's export markets, and it is rated by Agriculture and Agri-Food Canada as one of the top five emerging markets worldwide. During 2001-2003, external shocks (9/11, the war in Iraq and continued tension in the region) and the present stagnation of the Egyptian domestic economy dampened bilateral trade. Nonetheless, in 2003, Canadian exports to Egypt reached a record high of \$231 million, up 25% compared with 2002 and far surpassing the \$135 million achieved in 1995 (when Statistics Canada began recording these figures). Recent Canadian export success stories during the past three years include sales of wheat, lentils and aircraft;

investment in the oil and gas sector; and several educational projects (primary and secondary levels, technical institutions and a memorandum of understanding signed in October 2003 for the creation of a Canadian university). The sectors accounting for the largest part of the rise in exports in 2003 were cereals (especially wheat), paper products and some fossil fuels (coal).

Egypt ranks as Canada's 65th largest source of imports. Canada's imports from Egypt reached \$116 million in 2003, up 100% compared with 2002. The sectors that accounted for most of the rise in 2003 were crude oil and fertilizers. Canadian imports from Egypt include mineral fuels, oils, fertilizers, knit apparel, floor coverings, cottons and yarn. In 2002, Canadian direct investment in Egypt, which is mainly in the oil and gas sector, was \$42 million.

Market Access Results in 2003

- Egypt authorized the import of canola.
- The Canadian Bureau for International Education (CBIE) received a licence to operate a Canadian primary and secondary school.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Secure access for exports of halal beef.
- Secure a licence to operate a Canadian technical school (University and College of Cape Breton).
- Secure a licence to operate a Canadian university (Association of Universities and Colleges of Canada).
- Secure a licence to operate a Petroleum Institute (Northern Alberta Institute of Technology).
- Secure authorization to process canola oil in Egypt.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Halal Beef

Meetings on December 3, 2003, with the Egyptian Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALR) resulted in an agreement whereby the Egyptian government will accept the current halal slaughtering certificate for all veal and beef products, subject to authentication by the Egyptian embassy in Ottawa and/or the Egyptian consulate in Montreal.

MALR officials must certify individual halal slaughtering houses before exports of offal (liver, kidneys, etc.) can commence.

Educational Services

A Canadian Technical School

A licence to operate a Canadian technical school is expected from the Egyptian Ministry of Higher Education during the first half of 2004. The Canadian College of Advanced Technology (CCAT) will be the Egyptian branch of the University College of Cape Breton (UCCB), located in Nova Scotia, Canada. This program will offer an accredited one-year certificate, which can lead to a three-year Cooperative Education Diploma Program, with three four-month job placements. There will also be an opportunity for CCAT diploma graduates to attain a Bachelor of Technology accredited by UCCB, either from CCAT in Egypt, or by attending UCCB for a full calendar year in Canada.

Al Ahrum Canadian University

The Al Ahrum Canadian University (ACU) project is a joint effort between Al Ahrum Establishment (Al Ahrum is the largest Arabic daily newspaper in the Middle East in distribution) and the Association of Universities and Colleges of Canada to establish the first Canadian university in the Middle East. ACU will be completed over a five-year period and will consist of 12 faculties, each one paired with a corresponding Canadian university. A permanent campus has already been acquired on the edge of Cairo (over 40 hectares), which will be the main campus for all faculties. The total cost of the project is expected to exceed \$180 million. The university plans to start operating the first three faculties (Journalism with the Université du Québec à Montréal, Computer Science with École Polytechnique de Montréal and Business with McMaster University) in September 2004. Al Ahrum presented the necessary documents for the establishment of the university on January 26, 2004.

Gas Pipeline Training Institute

The Northern Alberta Institute of Technology (NAIT), in collaboration with the Egyptian Ministry of Petroleum, signed an agreement in 2002 to develop a gas pipeline training institute to enhance current skills, introduce a modern curriculum and transfer new technologies to the Egyptian petroleum

industry. In 2004, NAIT hopes to secure a licence from local authorities to acquire the necessary legal status to operate the institute.

Canola Oil

In 2003, Canada passed a major milestone when Egypt authorized the import of canola oil into the Egyptian market. The Canadian embassy has been pursuing a specific project for the last 10 years in cooperation with Intercap Inc., which represents Boge & Boge Ltd. On December 7, 2003, Intercap signed a memorandum of understanding (MOU) with the Egyptian Ministry of Agriculture and Land Reclamation. This MOU announces Egypt's intention to allow Canada to provide a turnkey canola processing facility in Egypt that can also process sunflower and soybean seeds. The approximate value of this project will be \$20 million. The MOU also anticipates the further development of canola cropping in Egypt and support in marketing canola. The projected benefits to Canada include the sale of Canadian-manufactured equipment, technical training and administration services, and expanded access for canola seed as well as crude and refined canola oil.

IRAQ

Overview

With the adoption of Resolution 1483 on May 22, 2003, the United Nations Security Council lifted most sanctions against Iraq, with the exception of the arms embargo. However, the purchase of oil from Iraq remains subject to some conditions under paragraphs 20 and 21 of that resolution. In keeping with Resolution 1483, on June 4, 2003, Canada removed these barriers to commercial and financial transactions with Iraq.

Although the UN sanctions regime has ended, Canada requires that exporters obtain an export permit for any goods on the Export Control List. Exports of such goods will be carefully scrutinized according to their final destination. Companies considering exports in these fields should contact the Export Control Division at the Department of Foreign Affairs and International Trade. For more information, call (613) 996-2387.

Prior to the Gulf War of 1990–1991, Iraq was one of Canada's most important markets in the Middle East. Although Iraq has the potential to once again be an important market for Canadian firms, major challenges will remain in the medium to long term. Once the security situation is stabilized and governance issues are resolved, there should be no impediments to full participation by Canadian companies in the redevelopment of Iraq. For now, the main avenue for Canadian enterprises to enter the Iraqi market is through contracts for U.S.-funded projects.

A new foreign direct investment policy for Iraq was announced in September 2003, which is intended to permit foreign investors to own up to 100% of enterprises in all sectors except natural resources. There are very few other restrictions. Profits, dividends, interest and royalties may be fully remitted. Land may not be purchased, but it may be leased for up to 40 years. The heaviest infrastructure investments in 2004 are likely to be in electric power, oil production, refining and distribution, and water treatment. Industries such as cement aggregates and other construction materials are expected to do well. The shift toward a more market-oriented economy as well as the establishment of a new currency, future transparent legal environment and a friendly business environment will help ensure opportunities for Canadian exporters.

IRAN

Overview

In its Third Economic Development Plan (2000–2004), the Iranian government announced a trade liberalization policy, including a transformation from a non-tariff-based to a tariff-based import system together with privatization in all sectors of the largely state-controlled economy. In reality, privatization has occurred more slowly than expected. Nonetheless, it is proceeding particularly rapidly in expanding sectors such as information and communication technologies (ICT). The expected continuation in the proposed Fourth Economic Development Plan (2005–2009) of the privatization process and the implementation of policies aimed at encouraging foreign investment should focus attention on priority sectors including agri-food, mining, ICT and environmental technologies.

Although the Iranian constitution continues to prohibit 100% foreign ownership of assets in Iran, there have recently been significant policy changes designed to modernize the economy and prepare for possible negotiations aimed at accession to the World Trade Organization. These changes include the introduction of a Foreign Investment Protection and Promotion Act, which covers investments under models such as buy-back and build-operate-transfer (BOT) that were not addressed in previous foreign investment legislation. The wide-ranging corporate tax rate has been cut to a flat 25%, and companies may now have their books examined by independent, rather than government, auditors (although, the implementation mechanism remains outdated). Foreign business visitors can now receive 72-hour visas at the airport upon arrival in Iran. The multiple exchange rate system has been abolished leaving one standard rate that is both close to the black market rate and stable.

Iran's economy is heavily dependant on oil revenues, and about 80% of its hard currency earnings are generated through oil exports. However, a closer look at the sectoral distribution of GDP indicates that Iran's is a relatively diversified economy, where the services sector plays a major role.

In 2003, Canadian exports to Iran amounted to \$232 million, up 38% from 2002, while Iran's exports to Canada amounted to \$63 million, up 15% from a year earlier. Iran ranks 46th as an export market for Canadian goods and 75th as a source of imports into Canada.

In past years, Iran was one of the world's largest importers of wheat, with an annual consumption of 11 to 12 million tonnes and imports of 5 to 6 million tonnes in some years, particularly during the three-year drought from 1998 to 2001. During that period, Iran was the largest purchaser of Canadian wheat, importing a record 3.5 million tonnes in the 1999-2000 crop year. However, in 2002 Iran produced a record domestic wheat crop of nearly 10 million tonnes (an 80% increase), and in 2003 domestic wheat production increased by another 10% to 15%. This turn of events, combined with a two-year drought in the Canadian prairies, resulted in a sharp drop in Canadian wheat exports to Iran, which amounted to only 142,000 tonnes in 2002.

Market Access Results in 2003

- Iran's tariff on canola crude oil was reduced from 60% in 2001 to 5% in 2003 to achieve parity with popular imported oils such as soy and sunflower.
- Iranian importers no longer require an import permit for most products, because the list of prohibited items has been drastically reduced; the list now includes only a few items such as pork, satellite receivers and alcohol.
- Canada's Export Development Corporation (EDC) successfully negotiated for the first time a sovereign guarantee with the Iranian government that allows EDC to offer medium-term project financing.
- The Central Bank of Iran is no longer the only financial institution in Iran that can provide Letter of Credit (L/C) facilities to importers. Major Iranian banks are now permitted to offer L/C facilities and to require an advance payment of only 10% to 20% of the full amount of an L/C.
- The import of processed food products into Iran was prohibited for a number of years. However, during 2003 the regulations were changed, and processed food items, except for pork and alcohol beverages, may now be imported into the country.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Seek revision of the existing sanitary and phytosanitary protocol between Canada and Iran, which stipulates a number of terms and conditions on the import of cattle.
- Pursue a general protocol between the Iranian Health Ministry and the Canadian Food Inspection Agency to cover all Canadian food manufacturing and/or products.
- Continue negotiation of a mutually agreeable certificate for the export of live cattle and beef to Iran.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Livestock

The Iranian Jihad-Agriculture Ministry agreed to remove the prohibition on the import of live cattle, which had been in place for the preceding 12 years.

In addition, the Iranian Ministry and the Veterinarian Organization of Iran agreed in November 2003 to the import of Canadian cattle. Discussions to finalize arrangements are under way.

Processed Food

High tariffs have been established for some processed food products. Canada will continue to seek reductions in these tariffs, as well as the elimination of non-tariff barriers including the following:

- Requirements that exporters must have a local agent or distributor.
- Entry processes under which cargoes of processed food sit at the port of entry while food and drug laboratories analyze samples, a process that can take up to three weeks. To overcome this barrier, a local agent or distributor can pay to have two health inspectors visit the manufacturing facility in the country of origin in order to issue a permanent warrant for the import of that product.

Local Content

As Iran attempts to address record unemployment, it has established a local content requirement for imports of almost all goods. In addition to creating employment, this requirement is designed to encourage transfer of technology.

Genetically Modified Organisms

Iranian authorities have not passed any laws regarding the production or import of products based on genetically modified organisms (GMOs), and the government continues to welcome any information from North American and European countries on their experience with GMO issues. However, Iran does not allow the import of living modified organism (LMO) products such as canola GMO sowing seeds. The responsible bodies in Iran for issues concerning GMOs and LMOs are the Ministry of Jihad-Agriculture, Ministry of Health and the Environment Organization of Iran.

Automobiles

The Iranian government has implemented a series of measures designed to reduce extreme pollution in large cities such as Isfahan, Mashhad, Shiraz, Tabriz

and Tehran (mainly caused by emissions from aging vehicles), as well as to cut the import of petroleum by reducing fuel consumption. These measures include removal of the existing ban on the import of new motor vehicles. However, despite the designation by the Iranian Customs Office of four entry points for imported vehicles, this policy has not yet been implemented, as the customs authorities have yet to receive a directive from either the Ministry of Commerce or the government to start the procedures. In addition, in order to protect the position of domestic vehicle manufacturers such as the giant Iran Khodro and SAIPA firms, the government has instituted very high tariffs on imports.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Despite recent improvements, doing business with Iran still poses many challenges. Since 80% of the economy is state-owned, the client is often the Iranian government or government agencies. Such clients have procurement policies that can be prone to bureaucratic complexities that lengthen the negotiating process considerably. Visa issuance for Canadian business people routinely takes several weeks, further slowing the pace of business. Income taxes on individuals stationed in Iran on behalf of foreign firms remain high, creating a significant disincentive to send qualified expatriate staff to the country.

Banking and Financial Services

Foreign banks are permitted to establish 100%-owned branches offering a full range of services only in designated free trade zones in Iran. However, due to the severely restricted market in the free trade zones, foreign participation has not materialized as anticipated. The Iranian authorities are studying proposals to extend the permit system to allow foreign banks to operate on the Iranian mainland as well.

OTHER ISSUES

For Canadian firms in the oil and gas sector, the closing in October 2003 of the Calgary office of Kala Naft (the National Iranian Oil Company's purchasing arm) will mean that marketing and sales efforts must now be conducted directly with the end user in Iran.

Arabian Peninsula

Six of the seven Gulf countries (Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and United Arab Emirates) are members of the Gulf Cooperation Council (GCC), which is mandated to strengthen relations and foster economic integration between those countries. The GCC implemented a customs union early in 2003, setting a harmonized GCC-wide tariff of 7%. The group recently approved the establishment of a customs information centre in Riyadh, Saudi Arabia, to link the customs departments of the GCC states. There are also plans to move toward monetary union by 2010. In December 2003, the GCC endorsed a Unified Law for the Prevention of Dumping, with mandatory enforcement from the beginning of 2004. It also ratified the founding charter for the Metrology Organization in Riyadh, with a view to unifying standards and measures in the member states and to ensuring the safety and quality of goods entering the markets of the GCC.

The GCC has confirmed its commitment to signing free trade agreements with other economic blocs, and discussions are well under way with the European Union, the United States and Australia. In the case of the European Union, discussions are quite advanced. Canada's merchandise exports to the region increased in 2003 to \$988 million, up from \$600 million in 2002.

SAUDI ARABIA

Saudi Arabia is Canada's second largest export market in the Middle East and North Africa region, with two way trade reaching \$1.3 billion in 2003. Saudi Arabia recently renewed its commitment to completing its accession to the World Trade Organization (WTO) and hopes to accede by the end of 2004. In addition to securing market access improvements, Canada will seek to ensure in the working party negotiations that Saudi Arabia fully implements its obligations under all WTO agreements on accession. There is an outstanding request from Saudi Arabia to re-enter double taxation agreement (DTA) negotiations and open foreign investment protection agreement (FIPA) negotiations.

Market Access Results in 2003

- In September 2003, Canada successfully negotiated an export certificate for veal to Saudi Arabia, allowing Canada to maintain its significant veal exports to Saudi Arabia.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing Saudi Arabia's remaining bovine spongiform encephalopathy (BSE) measures on imports from Canada, in particular on live cattle, bovine semen and beef other than veal.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Saudi Arabia did not initially announce any new restrictions on imports of Canadian cattle, beef or their products. While many markets initially banned Canadian beef, Canada was successful in maintaining its significant beef (veal) exports to Saudi Arabia. In September 2003, Canada successfully negotiated an export certificate for veal to Saudi Arabia. However, Saudi Arabia has been unclear with respect to its restrictions on Canadian exports of other products (i.e., bovine semen, live animals and beef other than veal), creating uncertainty for Canadian exports. In December 2003, Saudi Arabia confirmed an import ban on live cattle and bovine semen from Canada. Canada has kept all its trading partners, including Saudi Arabia, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

THE UNITED ARAB EMIRATES

The United Arab Emirates (UAE) is gathering strength as a major regional distribution centre and investment destination, through its focus on economic diversification and development of port and manufacturing operations, as well as high-end

tourism facilities. A key factor in the UAE's success has been the development of free zones, providing users with abundant low-cost energy, land, labour and government financial incentives and special concessions on foreign ownership regulations. Canada and the UAE have excellent bilateral relations, particularly in the health, education and services sectors. The UAE signed a Double Taxation Agreement with Canada in 2002, which is expected to be formally ratified and come into effect in 2004.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing the UAE's BSE measures on imports from Canada, in particular bovine semen and embryos.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, the UAE issued restrictions on the import of Canadian live cattle and beef products, including bovine semen and embryos. Canada has kept all its trading partners, including the UAE, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

KUWAIT

Kuwait is responding slowly to the challenges of economic diversification and liberalization, and it relies on petroleum for nearly half its GDP and 90% of export revenues. The country has taken some steps toward economic reform with the privatization of Kuwait Airways, the creation of free trade zones and reforms that would allow 100% foreign investment in some sectors. Canada and Kuwait signed a Double Taxation Agreement in 2002.

OMAN

Oman became a member of the WTO in 2000, at which time it introduced WTO-consistent laws to protect intellectual property such as that covered by

patents, trademarks and copyright, including software and audio/video recordings. Canada and Oman negotiated a Double Taxation Agreement in 2003, which should be ratified by both sides in 2004.

The Maghreb

The Maghreb region represents a major market for Canadian goods and services, although exports of goods declined from \$808 million in 2002 to \$644 million in 2003, due largely to lower demand for agricultural exports caused by better growing conditions locally. The region as a whole has made important progress in trade liberalization and openness to investment in recent years. Algeria, Morocco and Tunisia have all signed association agreements with the European Union.

The discovery of BSE in Canada in 2003 negatively affected some agricultural exports, ensuring that market access for Canadian beef in the region will be a priority in 2004.

ALGERIA

Algeria has initiated an ambitious campaign of privatization and modernization, as well as regulatory reforms that have opened up sectors such as mining and telecommunications to foreign investors. Algeria has a Double Taxation Agreement with Canada.

Algeria has applied to join the WTO and accession negotiations have begun, including a working party meeting in 2003. Canada's market access priorities for the coming year will include support for Algeria's accession to the WTO.

Market Access Results in 2003

- The Canadian Food Inspection Agency negotiated a certificate for the export of dairy products and bovine semen.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Renegotiate a certificate for live cattle.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Algeria required that the certificate for live cattle be renegotiated. Canada has kept all its trading partners, including Algeria, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

MOROCCO

Morocco has been a member of the WTO since January 1995. Its economy is undergoing a period of transition as substantial economic reforms, encouraged by the International Monetary Fund, are implemented. These reforms (e.g., liberalization of certain services areas such as banking, privatization of state-owned companies, abolition of regulations limiting foreign holdings, easing of exchange regulations and encouragement of joint ventures, etc.) should allow for a modernization of the economy while promoting market access.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Continue representations aimed at removing Morocco's bovine spongiform encephalopathy (BSE) measures, in particular those on live cattle.

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, Morocco did not impose any specific BSE-related measures against Canadian products. However, Morocco has a general decree that bans imports of live animals, meat and associated products from countries that have a declared BSE case, including Canada. Canada has kept all its trading partners, including Morocco, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

LIBYA

Libya submitted its application for accession to the WTO in December 2001. A working party has yet to

be established. The Canadian Embassy in Libya officially opened in 2002, and it has made significant progress in expanding access to the Libyan market for Canadian companies. Canada's exports to Libya increased 120% between 2001 and 2002, rising from \$20.5 million to \$47.4 million. Exports continued to increase in 2003, rising by 38% to \$66 million.

United Nations trade sanctions, which had been suspended in 1999, were lifted in 2003, following an agreement on August 25, 2003, whereby Libya agreed to pay compensation for the 1988 Lockerbie airliner bombing. Canadian sanctions had been lifted in 1999, after Libya agreed to deliver two Lockerbie suspects for trial. The United States still maintains sanctions against Libya. With the resolution of the Lockerbie issue, Canada will continue its policy of progressive engagement with Libya.

TUNISIA

Tunisia joined the WTO in 1995 and is actively pursuing a trade liberalization policy. Tunisia has introduced a large number of structural and regulatory reforms in order to promote foreign investment, including free trade zones and updating of infrastructure.

Canadian exports to Tunisia more than doubled to \$138 million in 2002, a year in which Canada hosted a Canada-Tunisia Bilateral Commission to further advance economic cooperation and market access. However, in 2003, exports declined to \$88 million, due largely to lower demand for agricultural products.

Market Access Results in 2003

- In 2003, the Canadian Food Inspection Agency negotiated a new health certificate for the export of bovine semen to Tunisia.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Negotiate a valid export certificate for live cattle.

Sub-Saharan Africa

SOUTH AFRICA

Overview

South Africa is Canada's largest trading partner in sub-Saharan Africa. The trading relationship is diverse and well developed, with exports from Canada ranging from grains to mining machinery to communication equipment.

South Africa continues to open its domestic market and to pursue an open trading regime. It actively participates in multilateral organizations such as the Cairns Group, which pursues further liberalization of agricultural trade. Since the end of apartheid, tariffs have been simplified and reduced and non-tariff barriers have been scaled back. Competition is being encouraged by reducing the concentration of business ownership (a legacy of apartheid) and through privatization and deregulation. South Africa actively encourages foreign investment in order to accelerate development and increase employment. To encourage greater inclusiveness, the government actively promotes economic empowerment for historically disadvantaged South Africans in both the public and private sectors.

Market Access Results in 2003

- South Africa advised in June 2003 that it will now accept milk and milk products, semen and embryos, protein-free tallow, hides and skins, and gelatine and collagen prepared from hides and skins from Canada.

Canada's Market Access Priorities for 2004

- Monitor the implementation of legislation in the mining sector to ensure that the interests of Canadian mining companies invested in South Africa are not compromised.

- Continue to monitor Canada's competitiveness in the light of the free trade agreements that South Africa has negotiated with the European Union and with the Southern African Development Community, as well as those being negotiated between the Southern Africa Customs Union and the United States and Mercosur.
- Monitor South African legislation and policies in areas such as natural resources and economic empowerment for historically disadvantaged South Africans, to ensure that the interests of Canadian investors are protected.
- Secure a bilateral air transport agreement.
- Continue representations aimed at removing South Africa's bovine spongiform encephalopathy (BSE) measures on imports from Canada.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Bovine Spongiform Encephalopathy

Following Canada's May 20, 2003, announcement of a BSE case, South Africa initially issued a strict and complete ban on the import of all ruminants and ruminant products from Canada, including milk, semen and embryos. However, in June South Africa advised that it would accept milk, semen, embryos and certain other products. Canada has kept all its trading partners, including South Africa, fully informed of the results of its investigations and regulatory response, and it is requesting a resumption of trade on scientific grounds. (For further information, see the BSE overview in Chapter 2.)

Bilateral Air Transport Negotiations

Negotiations on a bilateral air transport agreement allowing Air Canada to serve South Africa are scheduled for 2004. Such an agreement would represent a gain in market access for the Canadian airline and benefit other Canadian businesses by easing travel to and from South Africa.

OTHER ISSUES

Mining Royalty Bill

In 2003, Canadian companies raised concerns about the draft South African Mineral and Petroleum Royalty Bill, particularly the way the royalties were to be assessed, that is:

- on gross revenue rather than on profit, contrary to the model prevalent in Canada;
- at different rates for different minerals, and
- at relatively high rates subject to potential future increases.

All of these aspects of the draft bill were strongly opposed by Canadian mining firms, other international mining firms, and the South African mining industry in general. A revised final version of the bill is to be presented in the spring of 2004.

EAST, WEST AND SOUTHERN AFRICA (EXCLUDING SOUTH AFRICA)

Canadian exports to the rest of sub-Saharan Africa are concentrated in wheat, machinery and telecommunications equipment. Exports to the region from the European Union and the United States suggest that Canadian suppliers are not winning the share of African business that might be expected. A priority for 2004 will be identifying new opportunities to export to Africa and exploring reasons for the apparent limited access of Canadian exporters to African markets. The Government of Canada will continue to encourage African governments to implement a transparent, business-friendly environment in order to facilitate commercial transactions and make African countries more attractive as export and investment destinations. Regional integration initiatives, such as the implementation and expansion of a uniform business law across much of West Africa, are important examples of efforts to achieve legislative consistency and reduce uncertainty in the market.

8 Glossary of Terms

ACCESSION: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement. Negotiations with established contracting parties of the WTO, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it is entitled to full WTO membership benefits. (*Accession*)

APPLIED TARIFF: The rate of duty actually in effect at the border. (*Tarif appliqué*)

ANTI-DUMPING: Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country. (*Antidumping*)

APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation forum. Comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia-Pacific economic cooperation. Members are Australia, Brunei, Canada, Chile, China, Hong Kong (China), Indonesia, Japan, Korea (Republic of), Malaysia, Mexico, New Zealand, Papua New Guinea, Peru, Philippines, Russia, Singapore, Chinese Taipei (Taiwan), Thailand, United States, Vietnam. (*Coopération économique Asie-Pacifique*)

BINDING: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e., a commitment not to increase a tariff above a specified level. (*Consolidation*)

CA4 (Central America Four): El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. Currently in free trade negotiations as a group with Canada. (*Groupe des quatre de l'Amérique Centrale*)

CAIRNS GROUP: A coalition of 17 agriculture exporting countries (Argentina, Australia, Bolivia, Brazil, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malaysia, New Zealand, Paraguay, Philippines, South Africa, Thailand, Uruguay) that develops proposals in the context of multilateral trade negotiations. (*Groupe de Cairns*)

CANADA-EU ACTION PLAN: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada-EU relations and consists of four parts: economic and trade relations, foreign policy and security issues, transnational issues and fostering links. (*Plan d'action commun Canada-UE*)

CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997. (*ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili*)

CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997. (*ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël*)

COUNTERVAILING DUTIES: Additional duties imposed by the importing country to offset government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country. (*Droits compensateurs*)

CUSTOMS VALUATION: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials to determine the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obliges governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods—or the price actually paid or payable for them—as the principal basis for valuing the goods for customs purposes. (*Évaluation en douane*)

DISPUTE SETTLEMENT: Those institutional provisions in a trade agreement that provide the means for settling differences of view between the parties. (*Règlement des différends*)

DOHA DEVELOPMENT ROUND: A new round of World Trade Organization negotiations, launched at the Ministerial Conference in Doha, Qatar, in November 2001. (*Programme de Doha pour le développement*)

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, EFTA had seven members. Since its founding, the composition has changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are four members: Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland. (*AELE : Association européenne de libre-échange*)

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10% or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment. (*IED : Investissement étranger direct*)

FTA: Free Trade Agreement. Often refers to the Canada-U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989. (*ALE : Accord de libre-échange*)

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western hemisphere to create a free trade area by 2005. The FTAA process was launched in Miami in December 1994. (*ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques*)

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally agreed and legally enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services. (*AGCS : Accord général sur le commerce des services*)

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. From 1947 to 1995, the multilateral institution overseeing the global trading system, as well as the international agreement governing trade in goods (GATT 1947). As an organization, superseded by the WTO in January 1995. GATT 1994 (the agreement) which reflects amendments to the original agreement

and incorporates new WTO agreements, continues to govern trade in goods. (*GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*)

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced in a country. (*PIB : Produit intérieur brut*)

INTEGRATED FRAMEWORK: A plan for providing trade-related technical assistance, including human and institutional capacity building, in support of trade and trade-related activities of the least-developed countries. It is led by the WTO and five multilateral organizations. (*Cadre intégré*)

INTELLECTUAL PROPERTY: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc., protected by copyright, patents, trademarks, etc. (*Propriété intellectuelle*)

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement with over 50 members that provides for duty-free trade in information technology and telecommunications products. (*ATI : Accord sur la technologie de l'information*)

LIBERALIZATION: Unilateral, bilateral or multilateral actions to reduce tariffs and/or remove other measures that restrict international trade. (*Libéralisation*)

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994). Requires countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination. (*NPF : Traitement de la nation la plus favorisée*)

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994. (*ALENA : Accord de libre-échange nord-américain*)

NON-TARIFF BARRIERS (MEASURES): Government measures or policies other than tariffs that restrict or distort international trade. Examples include import quotas and discriminatory government procurement practices. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II. (*Barrières non tarifaires – mesures*)

OECD: Organization for Economic Cooperation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for the study of and cooperation on a broad range of economic, trade, scientific and educational issues. (*OCDE : Organisation de coopération et de développement économique*)

QUOTA: Explicit limit on the physical amounts of particular products that can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis that specifies only the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers. (*Contingent*)

RULES OF ORIGIN: Laws, regulations and administrative procedures that determine the origin of a good. Rules of origin may be designed to determine the eligibility of a good for preferential access under the terms of a free trade agreement, or they may be designed to determine a good's country of origin for various purposes. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country and from purpose to purpose. (*Règles d'origine*)

SMART BORDER ACTION PLAN: A 30-point Action Plan signed by Canada and the United States on December 12, 2001. The Plan provides for ongoing collaboration in identifying and addressing security risks while expediting the legitimate flow of people and goods across the border. The Plan has since been expanded to include two additional items for cooperative work: (1) biosecurity and (2) science and technology. (*Le plan d'action sur la frontière intelligente*)

SUBSIDY: An economic benefit granted by a government to producers of goods, often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (e.g., low-interest export credits guaranteed by a government agency). (*Subvention*)

TARIFF: A tax on merchandise imports. Levied either on an ad valorem (percentage of value) or on a specific basis (e.g., \$5 per 100 kilograms). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for government. (*Tarif de douanes*)

TARIFF RATE QUOTA: Two-stage tariff. Imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate. (*Contingent tarifaire*)

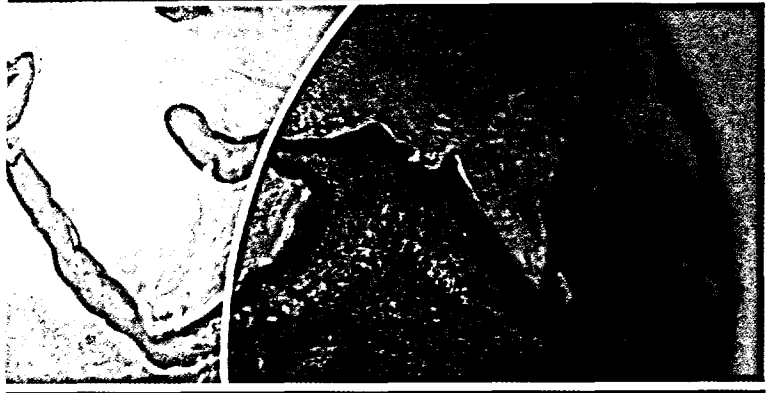
TRANSPARENCY: Visibility and clarity of laws and regulations. (*Transparence*)

URUGUAY ROUND: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994. (*Cycle d'Uruguay*)

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system. (*OMC : Organisation mondiale du commerce*)

WTO APPELLATE BODY: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to a dispute, reviews findings in panel reports. (*Organe d'appel de l'OMC*)

ZERO-FOR-ZERO: Refers to a market access agreement wherein all the participating countries eliminate the same barriers on the same products. A zero-for-zero agreement most frequently refers to tariff elimination but could include elimination of non-tariff barriers as well. (*Accords zéro-zéro*)



9 *List of Acronyms*

- | | | | |
|----------------|--|--------------|---|
| AGP | Agreement on Government Procurement | CIFTA | Canada-Israel Free Trade Agreement |
| APEC | Asia-Pacific Economic Cooperation forum | DFAIT | Department of Foreign Affairs and International Trade |
| ASEAN | Association of South-East Asian Nations | DSU | Dispute Settlement Understanding (WTO) |
| BSE | Bovine spongiform encephalopathy | EDC | Export Development Canada |
| BSL | (Japan's) Building Standards Law | EFTA | European Free Trade Association |
| CA4 | Central America Four: El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua | EU | European Union |
| CARICOM | Caribbean Community | EXTUS | Exporters to the United States |
| CCC | China Compulsory Certification | FAST | Free and Secure Trade (U.S. border Initiative) |
| CCFTA | Canada-Chile Free Trade Agreement | FDA | Food and Drug Administration (U.S.) |
| CDIA | Canadian direct investment abroad | FDI | foreign direct investment |
| CFE | Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm) | FHWA | Federal Highway Administration (U.S.) |
| CFIA | Canadian Food Inspection Agency | FIPA | foreign investment protection (and promotion) agreement |
| CIDA | Canadian International Development Agency | FSA | Financial Services Agency (Japan) |
| | | FIA | Free Trade Agreement |
| | | FTAA | Free Trade Area of the Americas |
| | | GATS | General Agreement on Trade in Services |
| | | GATT | General Agreement on Tariffs and Trade |
| | | GDP | gross domestic product |
| | | GM | genetically modified |
| | | GMO | genetically modified organism |
| | | ICT | information and communication technologies |
| | | IEC | Intergovernmental Economic Commission |
| | | IMF | International Monetary Fund |
| | | ISO | International Organization for Standardization |
| | | IT | information technology |
| | | JAS | Japan Agricultural Standards |
| | | JETRO | Japan External Trade Organization |
| | | LDC | least-developed country |

LIST OF ACRONYMS

MAFF	Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (Japan)	SME	small and medium-sized enterprise
Mercosur	Southern Cone Common Market (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)	SPS	sanitary and phytosanitary
MFN	most-favoured nation	SPWG	Special Partnership Working Group (Canada-Korea)
MMPA	Marine Mammal Protection Act (U.S.)	STAR	Secure Trade in the APEC Region
MOU	memorandum of understanding	TBT	technical barriers to trade
MRA	mutual recognition agreement	TEA-21	Transportation Equity Act for the 21st Century (U.S.)
NAFTA	North American Free Trade Agreement	TICA	Trade and Investment Cooperation Arrangement
NEBS	New Exporters to Border States	TRIPs	trade-related aspects of intellectual property rights
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development	TRQ	tariff rate quota
OIE	World Organization for Animal Health (OIE, formerly known as the Office International des Epizooties)	VOCs	volatile organic compounds
PEMEX	Petróleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)	WTO	World Trade Organization
SAGIT	sectoral advisory group on international trade		
SCFAIT	Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade		