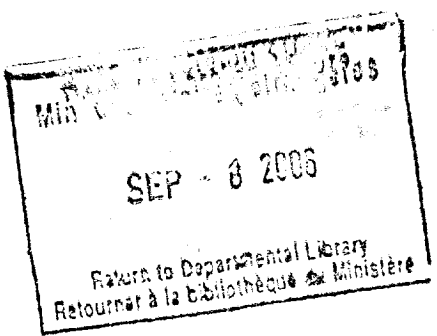
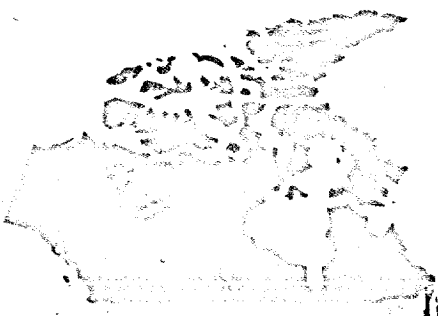


DOCS
CA1
EA
062
EXF
2006
Copy 1.



Opening Doors *to the* WORLD

Canada's International
Market Access Priorities

2006

ABOUT THIS DOCUMENT

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2006 outlines the Government of Canada's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2006. It also presents significant market-opening results from 2005 that will benefit Canadian business. This document is complemented by an online database of existing individual foreign trade barriers, and can be found at <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-en.asp>.

The Department of Foreign Affairs and International Trade coordinated the preparation of this report with the assistance of Canadian embassies and missions abroad, other federal government departments (especially Agriculture and Agri-Food Canada, Finance Canada, Industry Canada and Natural Resources Canada), provincial and territorial governments and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to May 2006.

**Please visit our online database of foreign commercial barriers at
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-en.asp>**



Team Canada Inc - Équipe Canada inc

© Her Majesty the Queen in Right of Canada,
as represented by the Minister of International Trade, 2006

Catalogue number: IT1-2/2006

ISBN: 0-662-49156-4

Table of Contents

Ministère des Relations Internationales
Ministère des Relations étrangères
SEP - 8 2006
Bibliothèque Départementale
Bibliothèque du Ministère

Message from the Minister of International Trade	
1. Introduction	4
Trends in Canadian Trade and Investment	
Consultation and Outreach on Canada's Trade Agenda	
2. Canada's Trade in Goods and Services	6
Improving Access for Trade in Goods	
<i>Softwood Lumber</i>	
<i>BSE</i>	
Improving Access for Trade in Services	
3. Getting the International Rules Right	9
Canada and the World Trade Organization	
The Doha Round and Canada's Objectives	
World Trade Organization Agreement on Government Procurement	
Accessions to the World Trade Organization	
4. Opening Doors to North America	12
United States	
<i>Current Issues</i>	
<i>Security and Prosperity Partnership</i>	
North American Free Trade Agreement	
<i>Looking Forward</i>	
<i>Settling Disputes Under NAFTA</i>	
Mexico	
5. Opening Doors to Latin America and the Caribbean	16
Free Trade Area of the Americas	
Mercosur and Brazil	
<i>Mercosur</i>	
<i>Brazil</i>	
Chile	
Andean Community	
Central America and the Caribbean	

6. Opening Doors to Asia	19
Asia-Pacific Economic Cooperation	
China	
Hong Kong	
Japan	
Republic of Korea	
Chinese Taipei (Taiwan)	
India	
Other Asian Partners	
<i>Association of Southeast Asian Nations</i>	
<i>Singapore</i>	
<i>Vietnam</i>	
7. Opening Doors to Europe	23
European Union	
European Free Trade Association	
8. Opening Doors in Other Key Markets	25
Australia	
New Zealand	
Russia	
Kazakhstan	
Ukraine	
Middle East and North Africa	
9. Investment	28
Foreign Direct Investment in Canada	
Canadian Direct Investment Abroad	
Canada's International Investment Agenda	
<i>Bilateral Investment Agreements</i>	
<i>Other Regional and Bilateral Initiatives</i>	
<i>World Trade Organization</i>	
<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i>	
<i>Corporate Social Responsibility</i>	
10. Glossary of Terms	30
11. List of Acronyms	32

Message from the Minister of International Trade



As Canada's Minister of International Trade, I am pleased to present the 2006 edition of *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities*, which outlines Canada's market access objectives for 2006 and highlights the many successes achieved last year.

With an estimated one in five Canadian jobs linked to international trade, our nation's prosperity clearly depends on success in the global marketplace. This success is measured far beyond the traditional import and export of goods and services. It also encompasses investment, commercial collaborations, technology partnerships and all the other elements of global value chains, including multinational and regional networks of finance, production and distribution. And by making Canada a magnet for investment—by supporting Canadian investment in key markets—we will develop the supply chains necessary to ensure the free flow of trade.

We are a trading nation, and keeping Canada competitive means adapting to the new realities of the global marketplace. This means competitive domestic policies to stimulate investment and innovation, and an international framework that provides our businesses with the tools, rules, networks and corridors necessary for them to succeed on the world stage. It means actively engaging emerging global markets, by establishing new relationships and trade agreements. And it means re-energizing our commercial relationship with the United States.

With almost \$2 billion in goods and services flowing between our nations every day, domestic prosperity continues to hinge on a relationship that will continue to be of paramount importance in the years to come. In 2006, Canada's new government will take steps to deepen our access to the U.S. market, and work with our American partners to make North America—as a whole—more competitive.

With that strong foundation in place, we must continue to reach out to the markets of the world, ensuring that our businesses and investors are aware of global opportunities and are well equipped to take advantage of them. We will continue to pursue foreign investment promotion and protection agreements with China and India. We are working toward a joint economic framework with Japan and free trade with Korea. And we remain committed to seeking an ambitious outcome for the World Trade Organization's Doha Development Agenda negotiations.

This year's edition of *Opening Doors to the World* introduces a new tool to help Canadian businesses succeed in the global marketplace: a supplementary online database of commercial barriers facing Canadian companies abroad, which is available on the Department of Foreign Affairs and International Trade's trade negotiations and agreements website at <http://www.international.gc.ca/tna-nac/>. I encourage you to consult this website for the most up-to-date information on how the Government of Canada is helping Canadian businesses and investors to capture global opportunities and build on the wealth and prosperity that is so fundamental to our national well-being.

A handwritten signature in black ink, reading "D. L. Emerson". The signature is written in a cursive, flowing style.

The Honourable David L. Emerson, P.C., M.P.



Introduction

Canada is one of the world's economic success stories, with almost 40% of economic activity based on trade. Exposure to international competition has energized Canada's economy, spurred innovation, attracted foreign investment and created hundreds of thousands of jobs for Canadians.

Global commerce is about taking advantage of new opportunities in value-added services, agriculture, natural resources and manufacturing around the world. It is about meeting growing demands for knowledge, investment, technology and customized products wherever they occur.

Although exports are healthy, 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, services providers and investors, the Government of Canada will continue its efforts to bring down barriers to trade in key markets, strengthen the institutions and rules governing international trade and investment, forge relationships with new partners and ensure that other countries live up to their commitments.

To that effect, the Government will continue to pursue its goals multilaterally (through the World Trade Organization), regionally (through the North American Free Trade Agreement and negotiations toward the Free Trade Area of the Americas), and bilaterally with key partners (through the negotiation of free trade agreements with the European Free Trade Association, the Central America Four, Korea and Singapore and through other initiatives with the European Union and Japan).

Business and Canadians in general know that international trade underpins wealth creation and prosperity on every front of the modern Canadian economy. *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2006* outlines the

Government's priorities for further improving access to foreign markets in 2006, while presenting significant market-opening results achieved over the past year.

TRENDS IN CANADIAN TRADE AND INVESTMENT

Canadian economic performance has been solid, with real gross domestic product (GDP) increasing 2.9% in 2005. This growth has been driven primarily by exports and by strong personal spending on goods and services, investment in residential and non-residential structures, and investment in machinery and equipment.

In 2005, exports of goods and services represented 37.8% of Canadian GDP. Despite the appreciation in the Canadian dollar (7%) against the U.S. dollar, exports of goods and services increased 5.2% to \$516.4 billion in 2005,¹ surpassing the previous record set in 2000. Imports also rose, climbing 5.8% to \$463.1 billion. The annual surplus on goods remained more or less stable at \$66.7 billion, as both exports and imports rose by around \$24 billion. The trade surplus with the U.S. increased to \$101.4 billion, all of which can be attributed to the surplus in goods trade. Canada's goods trade deficit with the rest of the world widened to \$43.9 billion. Developing economies outside the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), most notably China, are accounting for an increasingly large share of Canada's deficit with non-U.S. partners;

¹ All dollar amounts in this document are Canadian dollars unless otherwise specified.

in 2005, the deficit with non-OECD economies reached \$24.9 billion. All major categories of exports increased (led by energy products at 27.9%), with the exception of forestry products, automotive products, and agricultural and fishery products, which declined 7.4%, 2.2% and 1.7%, respectively. By geographical area, 81.4% of goods exports were destined for the U.S. Only 6.3% and 2.3% of goods exports were bound for the European Union (EU) and Japan, respectively.

At an annual total of almost \$76.4 billion, services imports outpaced services exports of \$63 billion in 2005. As a result, the services deficit edged up to \$13.4 billion from \$12.7 billion in 2004. The travel deficit increased to \$1.3 billion, with fewer Americans visiting Canada and Canadians spending more visiting both U.S. and non-U.S. destinations than in the previous year. The deficit in transportation services increased to \$5.8 billion in 2005, up from \$4.8 billion in 2004. Higher receipts, notably for financial services, combined with lower payments for management and communication services, accounted for most of the \$1.4-billion reduction in the commercial services deficit for 2005.

In 2004, Canada was the eighth most important location for foreign direct investment (FDI), with its total stock of \$365.7 billion amounting to 3.4% of the world total. The top three sources of FDI in Canada were the United States (65%), the United Kingdom (8%) and France (7.6%). At the same time, Canada was the world's ninth largest source of international direct investment, with stocks of Canadian direct investment abroad reaching \$445.1 billion. The top three locations for Canadian direct investment abroad were the United States (43.5%), the United Kingdom (9.9%) and Barbados (6.9%). In 2005, Canadian direct investment in the U.S. increased by \$15.5 billion, but declined by \$3.3 billion in all other countries combined.

At an annual total of \$39.9 billion, FDI flows into Canada reached a four-year high in 2005. Foreign investment flowing into Canada was led by U.S. investors, and over half was invested in companies in the energy and metallic minerals sector. In contrast,

after surging in 2004, Canadian flows of direct investment abroad dropped sharply in 2005, falling to \$37.8 billion, compared with \$62 billion a year earlier. The main sectors for Canadian direct investment were energy and metallic minerals, and finance and insurance.

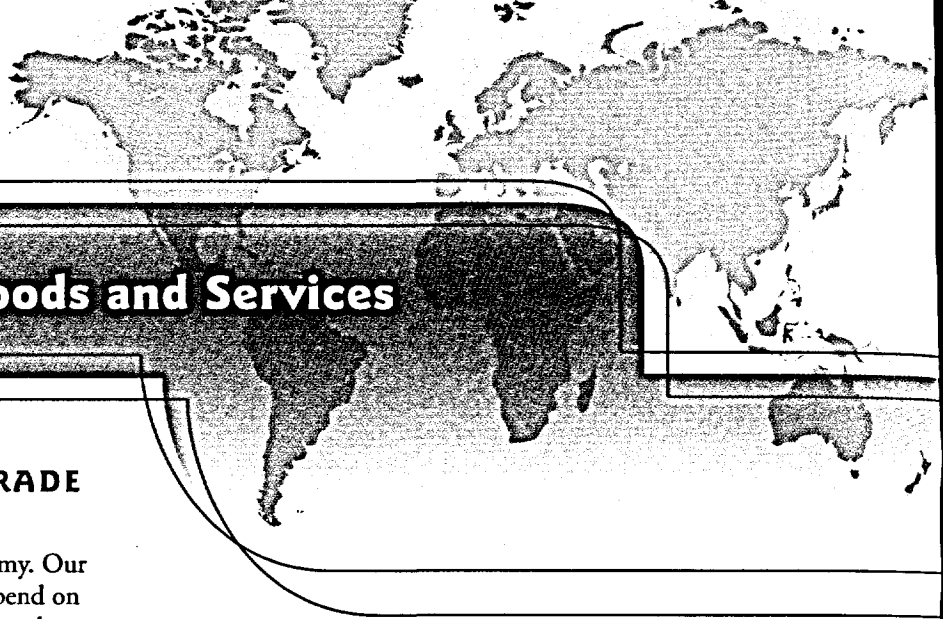
CONSULTATION AND OUTREACH ON CANADA'S TRADE AGENDA

Effective consultations with Canadians are essential to the development and implementation of all significant international trade policies and initiatives. This is why the Department of Foreign Affairs and International Trade has a long-standing framework for public consultations and outreach aimed at engaging Canadians in the development of trade policies and initiatives. For example, the Department 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 agenda. For further information, please visit <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/consult-en.asp>.

The Department particularly welcomes 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 us with specific information on tariff and non-tariff barriers, as well as 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 (CSL)

Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Fax: (613) 944-7981
email: Consultations@international.gc.ca



2 Canada's Trade in Goods and Services

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Trade is a key engine driving Canada's economy. Our current and future growth and prosperity depend on open world markets and a stable, predictable and transparent trading environment. To that end, the Government of Canada aggressively pursues improved market access for trade in goods through negotiations at the bilateral, regional and multilateral levels. In the non-agricultural market access negotiations under way at the World Trade Organization (WTO), for example, the Government is seeking the reduction or elimination of tariffs. In agriculture, the Government continues to press for a more level international playing field, so that Canada's producers and processors can compete more effectively in global markets. In particular, Canada seeks the elimination of all forms of export subsidies, substantial reductions in trade-distorting domestic support, and real and significant market access improvements. In the development of common rules of origin for non-preferential trade, the Government's objectives are to achieve common rules that provide transparency and certainty for traders and that reflect the global nature of the production and sourcing of goods and materials. Canada is also pursuing an ambitious market access agenda through its regional and bilateral trade initiatives. Details on each of these initiatives are outlined in the relevant geographic sections of this document.

Another priority for Canada in its discussions at the WTO is to secure strong and binding rules on trade facilitation by building on existing WTO obligations (General Agreement on Tariffs and Trade Articles V, VIII and X) that maximize transparency and streamline customs procedures. The Government also monitors the trade remedy laws and practices of Canada's key trading partners and makes representations to foreign authorities, where appropriate. Such interventions address matters related to policies or practices that could hurt Canadian exporters in ongoing or future trade remedy cases. As well, the Government provides Canadian exporters involved in trade remedy investigations with information and advice. And in

countervailing duty cases involving federal programs, the Government is a respondent and therefore actively involved in the investigation. At the WTO, Canada is pursuing improved disciplines on subsidies, greater transparency in the use of trade remedies by our trading partners, and clearer rules aimed at increasing predictability during investigations.

Softwood Lumber

The current dispute began in April 2001 when a group of U.S. lumber producers alleged that they were being injured by subsidized and dumped imports of softwood lumber from Canada. In May 2002, the U.S. Department of Commerce imposed a combined countervailing and anti-dumping duty rate of 27.22% on Canadian softwood lumber imports. The combined rate was lowered in December 2004 to 20.15% and again in December 2005 to 10.8%.

On April 27, 2006, the Prime Minister announced that Canada and the United States had reached an agreement in principle that will resolve the softwood lumber dispute and provide immediate economic benefits to Canada. For example, when lumber prices are over US\$355 per thousand board feet—as they are at present—no restrictions on Canadian exports will apply. The agreement will also see some 80% of duties (approximately US\$4 billion) returned to Canada. The agreement, which will last for seven years, will provide stability and certainty to the Canadian lumber industry, as well as freedom from U.S. trade action. A final agreement, which will require drafting of legal texts, is expected to be completed by the summer of 2006. With this agreement in place, Canada and the United States will be able to direct their full attention to building a stronger, more competitive North America.

BSE

Following Canada's announcement of its first bovine spongiform encephalopathy (BSE) case in Alberta on May 20, 2003, most of our trading partners banned imports of Canadian cattle, beef and related products. Since then, BSE has been one of Canada's major trade priorities globally. Canada welcomes the reopening of a growing number of markets to Canadian cattle and beef, based on science. These include:

- The United States (access for cattle under 30 months for slaughter, beef from animals under 30 months, and other products);
- Mexico (access for beef from animals under 30 months);
- Honduras and Guatemala (access for boneless beef from animals under 30 months);
- Cuba (access for all beef and cattle);
- Antigua and Barbuda, Barbados, Bermuda, Cayman Islands, Jamaica, Saint Kitts and Nevis, Trinidad and Tobago (full or partial access for beef);
- Japan (access for boneless and bone-in beef from cattle 20 months and under); Macau (access for all beef); and Hong Kong, the Philippines and Vietnam (access for boneless beef under 30 months);
- New Zealand (access for all beef);
- Bahrain, Egypt, Lebanon and the United Arab Emirates (full or partial access for beef); and Lebanon, Morocco and Tunisia (access for all or some live animals); and
- Ukraine (access for breeding cattle).

Canada remains actively engaged with all trading partners with a view to full resumption of trade and anticipates a large number of further market openings in the near future.

Canada is urging all trading partners to abide by standards established by the World Organisation for Animal Health (OIE). The OIE is the relevant international standards-setting organization for animal health referenced in the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures. At its May 2005 meeting in Paris, the OIE announced new guidelines for BSE that reflect the most current internationally accepted scientific information on the disease. As part of the

new guidelines, boneless beef from animals under 30 months is now included in the OIE list of commodities that should be eligible for safe trade, whether or not the exporting country has confirmed cases of BSE. Moreover, science-based standards have been elaborated for safe trade in other commodities including bone-in beef and beef from animals over 30 months and live additions with additional certification guarantees in recognition of the effectiveness of control measures in place, which Canada is able to meet. Canada is urging all its trading partners to resume trade based on science and the OIE standards.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

The past decades have seen a broad structural shift toward services in the Canadian economy. Services have increased from just over half of Canada's GDP in 1961 to two thirds today. The percentage of workers employed in services is also on the rise. The sector currently employs about three Canadians in four, up from just over one in two in 1961. Moreover, between 1992 and 2002, the sector created about 80% of new jobs.

Services are, on balance, more knowledge-intensive than other sectors and therefore employ a far larger proportion of well-educated workers. Some of the best-paid jobs in Canada are in the services sector—in financial, legal, advertising, computer software and engineering services.

As a proportion of total trade, Canada's trade in services, at 14% in 2005, is less than the world average of 18.4%. In 2005, Canada exported \$63 billion in services, over half of which were commercial (business) services. Exports of commercial services grew by an annual 8.7% in the period from 1990 to 2005. Compared with Canada's trade in goods, our services trade is more diversified. Although the U.S. is the dominant trade destination, more than 45% of Canada's services exports go to Europe, Latin America and Asia. Services exports to emerging markets (such as China, India and Brazil) are also becoming increasingly important.

As a country with a strong interest in expanding services exports and investments, 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 WTO, as well as the negotiation of services provisions in bilateral and regional free trade agreements, are thus important for Canada, promising to open up new markets to Canadian entrepreneurship, innovation and know-how.

At the WTO, Canada is working collectively with other members to improve market access for services exporters and to further enhance regulatory transparency. Issues for consideration during the talks include sectors of export interest to Canadian industry, current or potential export barriers facing Canadian services providers, improving access to countries that are key export destinations for Canadian services providers, and providing Canadians with access to quality services at competitive prices. Canada is seeking greater market access in sectors where there is considerable economic opportunity for Canadian services providers, including providers of professional, business, financial, telecommunications, computer and environmental services; Canada also wants to ease restrictions on the temporary movement of professionals. For further information, please visit http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_6_e.pdf (services market access issues in the context of the WTO), <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/TS/gats-negotiations-en.asp> (Canada's objectives in the WTO services negotiations), or <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/TS/bilateralregional-fta-en.asp> (Canada's participation in services market access negotiations in a bilateral and regional context).

It is important to note that barriers to services trade are not always as evident or easy to detail as those relating to goods. The international exchange of services

is more complex than the movement of goods across frontiers. It is extremely difficult, sometimes impossible, to disconnect the production of services from their consumption. This means that, in addition to more familiar cross-border trade and investment transactions, in many cases either the producer or the consumer must move in order for trade to occur. For a description of the ways in which services can be traded, please visit http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/documents/Modes_of_Supply.pdf.

The production and consumption of services are also subject to a range of interventions by government policies, many of which have been developed primarily to serve non-trade domestic objectives such as quality of service or consumer protection. The assessment of market access in services, therefore, must be concerned with a large range of regulations and interventions that extend beyond the traditional purview of trade policy. These various regulatory and other measures can have a negative effect on market access for services. The reduction or elimination of these market access barriers is estimated to have significant potential benefits. Please visit <http://www.oecd.org/dataoecd/63/18/35415933.pdf> for further details.

In their continuing efforts to open markets to Canadian services exporters, and to make these markets more secure and transparent, Canadian services negotiators are working to help create the international framework for exciting new opportunities for Canadian businesses.

3

Getting the International Rules Right

CANADA AND THE WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO)

Canada's membership in the World Trade Organization is a key element of Canadian trade policy and an important avenue to achieving Canada's market access goals. The WTO governs the trade relations of the 149 members of the organization, including the European Union, Japan, other industrialized countries, emerging markets and smaller developing countries. The WTO 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 basic principles of the WTO are equal treatment for all WTO members (the most-favoured-nation clause), reciprocity in the exchange of concessions, and identical treatment of foreign and domestic products (national treatment). The WTO provides a forum for 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 power.

THE DOHA ROUND AND CANADA'S OBJECTIVES

In November 2001, at the fourth WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar, ministers launched a new round of trade negotiations covering agricultural trade reform, market access for non-agricultural goods and for services, rules for subsidies, anti-dumping and countervailing duty actions, a multilateral registry for wines and spirits, dispute settlement, and certain aspects of trade and the environment. This broad

range of issues is referred to as the "Doha Development Agenda," because of the strong focus on development that was incorporated across the negotiations in each area.

Negotiations suffered a setback at the fifth WTO Ministerial Conference in Cancun, Mexico, in September 2003, when WTO members could not agree on a way forward. However, in July 2004, WTO members agreed to a package of frameworks and other decisions that put the talks back on track and allowed them to advance to a more detailed stage. After a phase of intense engagement in 2005, which included a series of informal meetings of trade ministers, the sixth WTO Ministerial Conference was held in Hong Kong, China, from December 13 to 18, 2005. Although not as ambitious or comprehensive as Canada would have liked, the Hong Kong Ministerial Declaration provides a basis for Canada and other WTO members to continue pursuing their objectives in the negotiations. For more information on the Hong Kong Ministerial Declaration, please visit http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm.

Canada is seeking an ambitious outcome to the Doha round of negotiations by the end of 2006, so that commitments made can be approved by the relevant domestic institutions of each WTO member in the first half of 2007. An ambitious outcome to the negotiations would enable Canadian exporters to compete fairly in global markets, while increasing Canadian and global economic growth, prosperity and development.² Only the WTO has the critical mass of

² A 2005 World Bank Study estimates the global welfare gains from liberalization in merchandise trade and reduction in agricultural subsidies at nearly \$363.5 billion a year by 2015.

countries needed to reach a deal that addresses the most harmful distortions in the international trading system, particularly trade-distorting agricultural subsidies.

In the WTO agriculture negotiations, Canada is seeking to level the international playing field for our producers and processors through the elimination of export subsidies, the substantial reduction of trade-distorting domestic support, and real and significant market access for all agri-food products. In non-agriculture market access negotiations, Canada is seeking improved access to markets of interest for our exporters, including reduced customs tariffs for all non-agricultural goods and tariff elimination in some sectors. Sectors of interest to Canada include fish products, environmental goods, forest products, chemicals and raw materials.

In services negotiations, Canada is seeking increased and more secure access to foreign services markets for professional, business, financial, telecommunications, computer and environmental services, as well as more transparent and predictable regulatory environments abroad. In rules negotiations, Canada supports improving anti-dumping and/or countervail disciplines to reduce the scope for abuse; strengthening subsidy disciplines, particularly to ensure fair competition for Canadian exporters in foreign markets; and clarifying rules on regional trade agreements. In trade facilitation negotiations, Canada's priority is to secure strong, binding rules governing trade facilitation in a manner that is both practical and meaningful to traders—the goal is to build on existing WTO obligations in a way that maximizes transparency and streamlines customs procedures.

Canada is also seeking an outcome to the Doha round that strikes a balance between development objectives and developing countries' concerns, on one hand, and Canadian commercial interests, on the other. We must ensure that the negotiations make a significant contribution to the development prospects of WTO members and lead to better integration of developing countries into the world trading system.

In pursuing Canada's trade policy, the Government of Canada will continue to press for an ambitious outcome to the Doha round that will have tangible benefits for Canada. To consolidate support for this policy domestically, the Government is engaging stakeholders—including various levels of government,

businesses and non-governmental organizations—to obtain their views and build awareness of the benefits of trade liberalization through the WTO process. As part of this effort, the Government's trade policy website (<http://www.international.gc.ca/tna-nac>) will continue to provide up-to-date information on the status of the negotiations and to invite public comments on negotiating priorities and objectives.

WORLD TRADE ORGANIZATION AGREEMENT ON 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 WTO. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters.

Canada, along with 37 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, European Union, Japan and other key markets. Canada continues to pursue greater and more secure market access through the AGP. The ongoing review of the AGP, with a mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the Agreement, remains a priority.

ACCESSIONS OF NEW COUNTRIES TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION

Canada continues to play an active role in the WTO accession process. Our goals are twofold:

- secure more open, non-discriminatory and predictable access for Canadian exports of goods and services; and
- achieve transparent and rules-based trade regimes in new markets, thus contributing to global economic stability and prosperity.

With the accession of Saudi Arabia in December 2005, the WTO now has 149 members.

Canada is active in the accession negotiations of all applicants. To date, the following 30 applicants are at various stages of the accession process: Afghanistan, Algeria, Andorra, Azerbaijan, Bahamas, Belarus, Bhutan, Bosnia and Herzegovina, Cape Verde, Ethiopia, Iran, Iraq, Kazakhstan, Laos, Lebanon, Libya, Montenegro, Russia, Samoa, Sao Tome and Principe, Serbia, Seychelles, Sudan, Tajikistan, Tonga, Ukraine, Uzbekistan, Vanuatu, Vietnam and Yemen. Canada has completed bilateral market access negotiations with Russia, Ukraine and Vietnam.

Accession negotiations take place on two tracks, multilateral and bilateral. During multilateral negotiations, a working party of interested WTO members examines the acceding country's economic and trade regime to identify the changes required to bring its laws and administrative practices into conformity with WTO agreements. In parallel with working party meetings, WTO members hold bilateral market access negotiations on goods and services with the acceding country.

By participating in working party deliberations, Canada helps ensure that accession will bring about transparent, predictable and rules-based trading practices in the acceding country's market. In bilateral market access

negotiations, Canada's objective is to reduce or eliminate tariffs and non-tariff barriers to provide better access for goods and services that are of current or future export interest to Canadian firms.

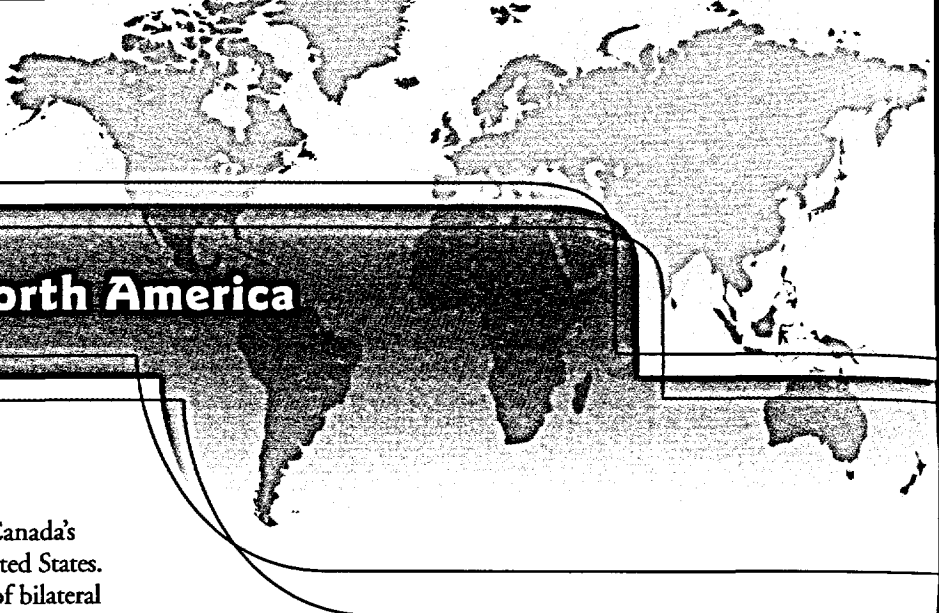
Of the 30 applicants currently awaiting accession to the WTO, nine are least developed countries (LDCs): Bhutan, Cape Verde, Ethiopia, Laos, Samoa, Sao Tome and Principe, Sudan, Vanuatu and Yemen. Canada is working actively with other WTO members to facilitate the accession of LDCs, recognizing that WTO accession will help LDCs in their development efforts and transition to fully participating members of the world trading system. Canada endorses the guidelines for facilitating and accelerating negotiations with acceding LDCs, approved by the WTO General Council in December 2002.

Canadian negotiating positions for accessions are developed by federal government departments 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 at http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc_e.htm.

4

Opening Doors to North America



UNITED STATES

It is difficult to overstate the importance of Canada's trade and investment relationship with the United States. Whether through the broad interdependence of bilateral exchanges, or Canada's role in North America, or the global opportunities that arise from Canada's U.S. gateways, the key to Canadian prosperity is through a healthy bilateral relationship with the U.S.

The U.S. is Canada's largest trading partner, purchasing 78% of our exports. Moreover, 95% of our bilateral trade and investment relationship is dispute-free. This relationship, which is fuelled by the increasing integration of our economies and facilitated by the rules-based trading system of the WTO and NAFTA, is quantitatively and qualitatively different from that with any other country.

In 2005, Canada's merchandise exports to the United States expanded 5.1%, largely because of increases in energy prices, which counterbalanced the dampening effect of a rising Canadian dollar. At the same time, merchandise imports from the U.S. increased only 2.8%. In 2005, 38 states counted Canada as their most important merchandise export destination. Canada also exported \$33.6 billion in services to the United States in 2005, which continues to be the top market for our services exports. For further analysis of trade statistics, please visit <http://www.international.gc.ca/eet/menu-en.asp>.

The Department works to further the trade and investment relationship with the U.S. It protects and enhances Canadian access to the U.S. marketplace; helps Canadians to capture an increasing share of U.S. opportunities in goods and services trade, investment, technology commercialization and research collaboration, despite growing competition from emerging markets; and pursues policy instruments (and their enforcement), thereby strengthening the North American economic space and preparing firms to meet rapidly evolving challenges. Further information is available at http://www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/main/trade_and_investment/default-en.asp. In addition, the Department encourages Canadian firms that have succeeded in one U.S. market to expand elsewhere in the U.S., and it also encourages those successful

in more than one U.S. market to consider other international possibilities. For further information, please visit <http://www.infoexport.gc.ca/ie-en/MarketReportsAndServices.jsp>.

Current Issues

Despite the largely irritant-free nature of Canada-U.S. trade and investment, some challenges remain. For example, costs and uncertainties stemming from U.S. export controls in bilateral defence and aerospace trade are having various negative impacts: they are deterring U.S. firms from working with Canadian partners, subcontractors and even subsidiaries, as well as hampering the ability of Canadian firms to compete for U.S. business. The U.S. definition and treatment of "dual nationals," especially within the International Traffic in Arms Regulations, make job-related access to controlled technologies and data difficult for security-cleared dual nationals in Canada, whether in the public or private sector. The situation puts business partnerships and government-to-government collaborations at risk and discourages investment in Canada in the defence and aerospace sector.

In addition, the overall predictability of the business environment in the United States has been affected by an overburdened U.S. patent system. Delays in administrative procedures and reviews on the part of U.S. patent authorities, combined with the relative speed of the U.S. judicial system, create a situation conducive to abuses through extensive patent litigation in U.S. courts. As well, investors who rely on patents must devote an increasing share of their resources to litigation, which hampers competitiveness and creates a disincentive to innovation. Research in Motion is one obvious example of a Canadian company that has faced barriers south of the border as a result of U.S. intellectual property laws.

Another issue is the impact of the U.S. Western Hemisphere Travel Initiative. The Government of Canada is closely monitoring the Initiative to ensure the secure and timely flow of people and trade across the border. Canada will assist in identifying and assessing options for acceptable documents and their supporting technologies, and in raising awareness of Canada's concerns about the potential negative effects of the Initiative on commerce.

The Government will also continue to work with both the United States and Mexico on a coordinated North American approach to the regulatory and trade aspects of BSE. An overview of the BSE issue is available in Chapter 2.

For more specific information on bilateral trade and investment issues, please consult this document's associated database at <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-en.asp>.

Security and Prosperity Partnership

Canada participates with the U.S. and Mexico in the Security and Prosperity Partnership of North America. Some of the initiatives being pursued under the Prosperity banner might be of interest to Canadian exporters. For further details, please visit <http://www.fac.gc.ca/spp/spp-menu-en.asp>. The Government will also continue to highlight the contribution Canadian trade makes to security and defence within North America and abroad. For further information, please visit <http://www.canadianally.com/ca>.

NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

There is no doubt that the North American Free Trade Agreement, now more than a decade old, has served Canada well. Canada's merchandise trade with its NAFTA partners has increased 122% since 1994, reaching \$598.5 billion in 2005. Canadian merchandise exports to the United States grew at a compounded annual rate of 6.5% between 1994 and 2005. With regard to Mexico, bilateral trade in 2005 reached

\$17.8 billion, a 292% increase from pre-NAFTA levels (1993). Altogether, our NAFTA partners account for 84.7% of Canada's total merchandise exports.

Trade in services has also increased under NAFTA. Canada's trade in services with the United States and Mexico grew at an average annual compounded rate of 6% to reach \$78.3 billion in 2003, up from \$46 billion in 1994. Our trade in services with the United States reached \$76.4 billion in 2005, up from \$42.3 billion in 1993. Two-way trade in services between Canada and Mexico has grown at an annual compounded rate of 10.6%, to reach over \$1.1 billion in 2003. Approximately 59% of Canada's services exports go to our NAFTA partners.

NAFTA has also had a positive impact on investment. Since 1994, the annual stock of foreign direct investment in Canada has averaged \$264.2 billion. In 2004, total FDI in Canada reached \$365.7 billion, of which more than 65% came from our NAFTA partners. FDI in Canada from the United States increased to \$238.2 billion in 2004. Canadian direct investment in its NAFTA partners also grew, reaching \$193.9 billion in the United States and \$2.76 billion in Mexico.

Looking Forward

The trade and economic environment in which NAFTA operates has changed considerably in the past decade. The emergence of new economic players has transformed the dynamic of world trade. An increasingly integrated trading network, with global sourcing of inputs, as well as redefined markets, drives the need for greater North American competitiveness. Canada is working with its trading partners to ensure that NAFTA continues to be an effective tool for helping North America meet and beat the competition in new and emerging markets.

In responding to the new global challenges, the NAFTA partners have focused on reducing export-related transaction costs and increasing competitiveness. Key to this effort has been work to liberalize the NAFTA rules of origin.³ This work is on an established track, producing improvements to the NAFTA rules of origin each year for the last two years. For example, in 2005 the three

³ *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.*

countries implemented a package of liberalized rules of origin, covering a broad range of food, consumer and industrial products, and affecting approximately US\$20 billion in trilateral trade.

On the services side, there has been work to facilitate trade through the recognition of professional credentials. In October 2005, national representatives of the architectural profession in all three countries signed a tri-national Mutual Recognition Agreement for International Practice. The Agreement outlines the circumstances under which an architect licensed and/or registered in the jurisdiction of one NAFTA party can practise architecture in the jurisdictions of the other parties. The Government of Canada is now encouraging Canadian provincial and territorial professional bodies to ratify and implement the Agreement. Seven of the 11 Canadian jurisdictions in which architecture is a licensed activity have already ratified, and the remaining jurisdictions (Manitoba, New Brunswick, Ontario and Quebec) are currently working on the ratification process. The fact that the architectural professional bodies in the NAFTA members could reach agreement is impressive given the difficulties faced by other professional bodies; their efforts should be recognized as a NAFTA success story.

Other areas of current work include the promotion of further regulatory cooperation, improvements to the temporary entry provisions and increased transparency. At this time, Canada also places high priority on safeguarding the integrity of NAFTA by ensuring that its parties fully and promptly implement decisions of the NAFTA dispute resolution panels.

Settling Disputes Under NAFTA

NAFTA provides a dispute settlement process to resolve the disputes that inevitably arise in such a large trade and economic relationship. This process comes into play when the parties cannot resolve their differences through informal discussion in the relevant committees and working groups, or through other consultations.

Chapter 20 of NAFTA includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes over the interpretation or application of the Agreement. With respect to trade remedies, Chapter 19 replaces judicial review of a final anti-dumping or countervailing duty determination with review by a binational panel. Such a panel determines whether a final determination is

consistent with the importing party's anti-dumping or countervail law. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services).

In calendar year 2005, four requests were filed for Chapter 19 panel review of U.S. anti-dumping and/or countervailing duty determinations affecting Canadian products. All concerned softwood lumber. These were followed by three requests for panel review in early 2006: two of these involved softwood lumber and one related to steel wire rod. During calendar year 2005, 13 panel reviews were active on products including softwood lumber, magnesium, wheat and steel wire rod. As well, nine panel decisions were made (three each in softwood lumber and in wheat, one in magnesium, one in steel wire rod and one in galvanized steel), and one panel was terminated. Further, a Chapter 19 panel review that had been requested by Mexico with respect to a Canadian anti-dumping action on blinds from Mexico was terminated. For more information on NAFTA panel decisions and reports, please visit http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=76.

MEXICO

Mexico is a strategic commercial partner for Canada. Our trade and investment relations with that country are critical to increasing our competitiveness within North America and to meeting the challenges posed by new players in an increasingly integrated global trading network. Over the past several years, Mexico's economy has enjoyed macroeconomic stability and continued its convergence with the rest of North America in terms of interest rates and inflation. Mexico has also made progress in building a reliable and transparent regulatory environment that continues to attract foreign direct investment. Over 1,500 Canadian companies have a presence in Mexico, and a further 3,100 are currently working on their first sales in Mexico. According to Mexican statistics, Canada is now Mexico's fifth largest investor. Mexico's FDI in Canada has also been increasing as Mexican companies expand abroad in search of new markets. Based on import statistics from both countries, bilateral trade has increased nearly 300% since NAFTA entered into force, and Mexico is now Canada's fifth most important export market and third most important supplier.

NAFTA has propelled the Canada-Mexico relationship to unprecedented levels of trade, investment and cooperation. During his September 29 to 30, 2005, visit to Canada, Mexico's President Fox emphasized the need for all parties to respect the decisions of NAFTA dispute resolution panels. This position complements a key priority for Canada: to safeguard the integrity of NAFTA. For further information on NAFTA, please see the previous section in this chapter.

Trade relations between Canada and Mexico have benefited from the high-level engagement of officials from both countries. Canada and Mexico work closely together as NAFTA partners but have increasingly looked for ways to expand the relationship, including through the use of third-generation agreements such as the trilateral Security and Prosperity Partnership of North America as well as the bilateral Canada-Mexico Partnership.

Following the crisis precipitated by the detection of BSE in an Alberta cow in May 2003, Mexico was one of the first countries to reopen its borders to Canadian exports of boneless beef and certain other products under new sanitary requirements. Agreement was also recently reached with Mexico to re-establish trade for Canadian bone-in beef from animals less than 30 months of age.

In March 2005, Canada, Mexico and the United States agreed to a harmonized, science-based North American import standard for BSE that will provide continued protection of human and animal health and food safety, while establishing a framework for international trade in cattle and beef products within North America. The Government of Canada will continue to work with both Mexico and the United States on a coordinated North American approach to the regulatory and trade aspects of BSE. For more information, please see Chapter 2.

Over the past year, there have been relatively few trade irritants between Canada and Mexico despite rapidly increasing levels of trade. Challenges include a possible uptick in protectionist sentiment, particularly in agriculture, as Mexican federal elections, scheduled for July 2006, draw closer. To ensure fair access for Canadian exporters, the Government of Canada will continue to monitor the implementation of the NAFTA provisions, which include removal of remaining trade restrictions on the import of corn and beans in January 2008. These and a number of other salient issues are described in this document's associated database at <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-en.asp>.

In October 2004, the Canada-Mexico Partnership (CMP) was launched. This high-level public-private forum is strengthening bilateral economic and policy cooperation and promoting discussion among the private and public sectors at the highest levels. The partnership helps focus additional efforts on important issues, such as competitiveness, in a manner that complements existing work. Additionally, the CMP's mandate includes identifying obstacles to trade and investment and making recommendations for their removal. The expanding partnership now includes six working groups: competitiveness, agribusiness, urban development, housing, human capital and energy. On September 30, 2005, during the visit of President Fox to Western Canada, the first CMP Report to Leaders was released. The CMP working groups last met in Mexico City on March 7 and 8, 2006, to develop and advance workplans. For further information, please visit <http://www.itcan-cican.gc.ca/cmp-en.asp>.

➔ The Canada-Mexico relationship is no longer just about the North American Free Trade Agreement (NAFTA). The updated CMP report has found the two partners together drive 85% of investment in each country and almost 90% of the country's and foreigner's foreign direct investment (FDI) and the trade in services. This strategic partnership could set the pace for growth.

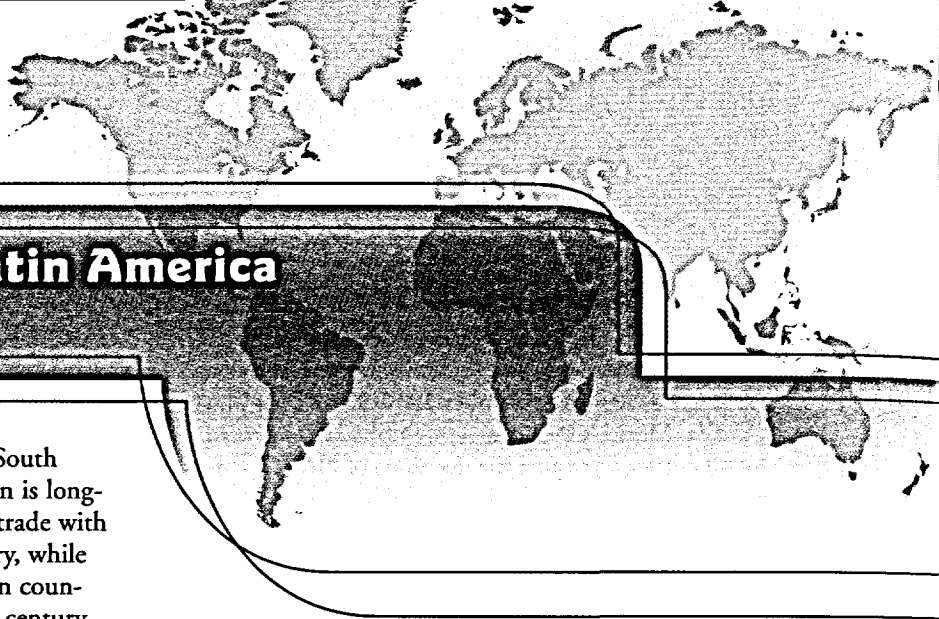
Investment has been steady in Mexico, doubling from 76 to 160 in nearly 10 years, and the pace has picked up with strength and stability forecast to 2010 over 1.2 percent. Trade and investment flows are up 1.2 percent. Mexico's trade agreements with 40 countries, including the world's eighth largest market, have developed more trade agreements and other emerging markets, providing continued security and openness in the face of global competition.

As the Mexican population increases to 120 million by 2008, growth will occur in urban areas, creating pressure to reduce the urban population and increasing the need for housing, drinking water and electricity.

Canada is Mexico's second most important export market, while Mexico is now Canada's fifth largest export destination. The past decade has seen rapid growth in trade, investment and FDI in nearly 10 years, and the pace has picked up with strength and stability forecast to 2010 over 1.2 percent. Trade and investment flows are up 1.2 percent. Mexico's trade agreements with 40 countries, including the world's eighth largest market, have developed more trade agreements and other emerging markets, providing continued security and openness in the face of global competition.

As the Mexican population increases to 120 million by 2008, growth will occur in urban areas, creating pressure to reduce the urban population and increasing the need for housing, drinking water and electricity.

Canada is Mexico's second most important export market, while Mexico is now Canada's fifth largest export destination. The past decade has seen rapid growth in trade, investment and FDI in nearly 10 years, and the pace has picked up with strength and stability forecast to 2010 over 1.2 percent. Trade and investment flows are up 1.2 percent. Mexico's trade agreements with 40 countries, including the world's eighth largest market, have developed more trade agreements and other emerging markets, providing continued security and openness in the face of global competition.



5 Opening Doors to Latin America and the Caribbean

Canada's relationship with the countries of South America, Central America and the Caribbean is long-standing and multi-dimensional. Canadian trade with the Caribbean dates back to the 18th century, while Canadian investment in Brazil—the linchpin country—was established by the end of the 19th century. The relationship with the region is now massive and growing quickly.

In 2005, Canada's exports of goods to Latin America and the Caribbean stood at \$5 billion, up 20% over the figure for 2004. Canadian exports to the region are a mix of commodities, semi-finished and fully finished products, including high-technology items. Preliminary analysis indicates that about 40% of these exports are commodities, while about 60% are semi-finished or fully finished products. Latin America and the Caribbean are also a significant market for Canadian services exporters. In 2003 (the most recent year for which statistics are available), Canada exported \$4.4 billion in services to this region.

FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS (FTAA)

At the November 2005 Summit of the Americas in Argentina, Canada and the great majority of the countries of the hemisphere reaffirmed their commitment to the FTAA, which remains the best vehicle for trade and investment liberalization and for helping achieve the broader Summit objectives of prosperity, equity and democracy in the hemisphere. While a date for resumption of formal FTAA negotiations has not been set, Canada will support the two co-chairs of the FTAA (Brazil and the U.S.) in efforts to bridge outstanding differences among members on the scope and ambition of an eventual agreement. Canada also supported Colombia's efforts in 2005 to consult with FTAA participants on ways to move the negotiations forward.

The proposed FTAA was launched by leaders of the 34 democratic countries of the Americas in 1994. Excluding Canada's NAFTA partners, two-way merchandise trade with FTAA countries totalled \$18.9 billion in 2005. The stock of Canadian direct investment in these countries has grown rapidly,

climbing from \$6 billion in 1990 to \$60 billion in 2004. Canada's services exports to the non-NAFTA FTAA region are also growing and totalled \$2.7 billion in 2003.

MERCOSUR AND BRAZIL

Mercosur

Bilateral trade between Canada and the Mercosur bloc (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay) totalled \$5 billion in 2005. That year, Canada's merchandise exports to Mercosur amounted to \$1.3 billion while imports stood at \$3.7 billion. Canada's services exports to Brazil and Argentina totalled \$339 million and \$78 million, respectively (2003 data). Data on Canadian services exports to the other Mercosur countries are not available at this time.

Canada has a strong commercial relationship with Mercosur, and has signed a number of bilateral arrangements with individual Mercosur countries, including double taxation agreements with Brazil (1984) and Argentina (1993), foreign investment promotion and protection agreements (FIPAs) with Argentina (1993) and Uruguay (1999), and air services agreements with Brazil (1986) and Argentina (1979). Canada and Mercosur have also signed a Trade and Investment Cooperation Arrangement (1998). Canada and Mercosur are interested in further enhancing their trade and investment ties and continue to explore which policy tools and instruments are best suited to promoting this objective.

On December 9, 2005, Mercosur initiated the process for the accession of Venezuela as a state party to the bloc. Venezuelan accession to the Mercosur founding treaties and its body of legislation is the subject of

ongoing negotiations. In 2005, Canada's exports to Venezuela were \$685.8 million, and bilateral trade totalled \$2.5 billion.

Brazil

Brazil represents 80% of Mercosur's economic strength in nominal GDP, making it the bloc's most influential member and leader. Brazil has South America's largest GDP (US\$795.9 billion in current dollars for 2005), and annual economic growth is expected to average 3.5% over the period to 2010.⁴ Brazil's merchandise imports may reach \$104 billion by 2010, up 28% from an estimated \$81 billion in 2005.

In 2005, Canada's merchandise exports to Brazil stood at \$1.1 billion while bilateral trade totalled \$4.2 billion, making Brazil our second largest trading partner (after Mexico) in Latin America. Brazil is also the second largest recipient of Canadian direct investment (after Chile) in South America: in 2004, the stock of Canadian direct investment in Brazil increased 16.8% over the previous year to \$6.4 billion. Brazil's economic and financial stability, as well as its prosperity, make this country a high priority for Canadian trade and investment.

CHILE

The Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) has been a tremendous success since its entry into force on July 7, 1997. Two-way merchandise trade has increased from \$718 million in 1997 to \$2.1 billion in 2005. The stock of Canadian direct investment in Chile reached \$6.6 billion in 2004, concentrated mainly in the mining sector, according to the Canadian Embassy in Chile. Services exports to Chile totalled \$114 million in 2003.

Canada and Chile continue to work toward broadening the CCFTA. Work on a chapter on government procurement, including both market access and extended transparency commitments, is nearing completion. In addition, negotiations for the inclusion of a chapter on financial services are currently taking place.

ANDEAN COMMUNITY

In 2005, bilateral merchandise trade with the Andean Community (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela) totalled \$5.5 billion, while Canadian exports to the region increased 26.6% over 2004 to reach \$1.6 billion. The Canadian stock of direct investment in the Andean Community amounted to \$3 billion in 2004. Canada's services exports to Colombia totalled \$49 million, while those to Venezuela totalled \$104 million (2003 data). Data on Canadian services exports to the other Andean Community countries are not available at this time.

In August 2002, Canada began exploring the possibility of a free trade agreement (FTA) with all five Andean Community countries at their request. Consultations with Canadian stakeholders revealed broad support for a Canada-Andean Community FTA. Colombia and Peru have recently completed FTA negotiations with the United States, and negotiations between Ecuador and the U.S. are ongoing. As the implementation of FTAs between the United States and the Andean Community countries could affect Canadian interests in the region, the Government of Canada will consider steps to ensure the competitiveness of Canadian exporters in these markets.

Canada signed a Trade and Investment Cooperation Arrangement with the Andean Community in 1999, and has FIPAs in place with Ecuador (1997) and Venezuela (1998). Canada is actively negotiating a FIPA with Peru, and has double taxation agreements with Ecuador (2001), Peru (2003) and Venezuela (2005).

Canada's priorities for the Andean Community in 2006 will be to continue representations for the elimination of discretionary import licensing and for the resumption of trade in beef from Canada, and to work to resolve investment disputes with Venezuela in accordance with the principles of transparency and the due process of law. Colombia is reducing the role of government in its economy and is encouraging private sector participation, particularly in oil and gas and in mining. Other members are increasing the role of government in their economies, particularly in oil

⁴ Data from Goldman Sachs, Global Economic Paper No. 99, October 2003.

and gas, mining and agri-food. In Venezuela, the lack of transparency in the issuance of import permits for certain food products such as pulses, onions, potatoes and pork remains a major barrier to trade.

CENTRAL AMERICA AND THE CARIBBEAN

In 2005, Canadian exports to the Central American region (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica and Panama) amounted to \$441.6 million, and bilateral trade totalled \$1.3 billion. Canada's commercial interests in the region are primarily in agriculture, mining, environmental services, construction and building products, services industries and capital projects. Guatemala has the broadest economic base and is the largest economy in Central America: in 2005, Guatemala imported more than 40% of total Canadian exports to this region. Panama's services-based economy grew 5.5% in 2005, and free trade negotiations with the U.S. are currently under way.

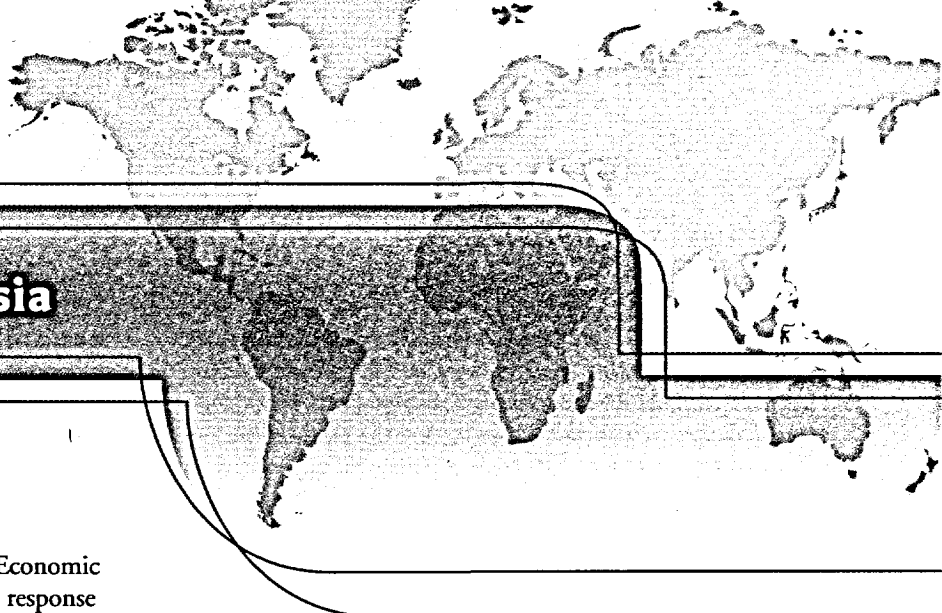
Canada has a free trade agreement with Costa Rica. The Canada-Costa Rica FTA (CCRFTA) entered into force on November 1, 2002, becoming the cornerstone of our increasingly important bilateral trade and investment relationship. Between 2002 and 2005, two-way merchandise trade increased 36% (from \$324 million to \$440 million). The CCRFTA provides for progressive elimination of tariffs, demonstrating that it is possible to take into account differences in the levels of development and size of free trade partners.

Canada remains committed to concluding free trade negotiations with the Central America Four (CA4) countries (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua), and shares their commitment to hemispheric economic integration. The CA4 countries, with the Dominican Republic and Costa Rica, concluded a free trade agreement with the U.S. in 2005. Implementation of this agreement—the U.S.-CAFTA-DR—will likely affect the competitiveness of Canadian companies.

In 2005, Canadian merchandise exports to the Caribbean Community (CARICOM) amounted to \$543 million, and bilateral trade totalled \$1.6 billion. In 2003 (the most recent year for which statistics are available), Canadian services exports to CARICOM totalled \$1.46 billion. The 15-member Caribbean Community includes Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Montserrat (U.K. dependency), Saint Kitts and Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent and the Grenadines, Suriname, and Trinidad and Tobago. The Bahamas is a member of CARICOM but not of the Common Market. Canada and CARICOM have discussed the possibility of negotiating a bilateral FTA, but no time frame for the possible start of negotiations has yet been set.

The Dominican Republic is Canada's fourth largest export market for goods in the Caribbean region and one of the fastest growing import markets and duty-free manufacturing zones. In 2005, Canadian merchandise exports to the Dominican Republic totalled \$145 million (up 44% from 2004). Canada remains interested in enhancing its trade and investment ties with the Dominican Republic. To that end, Canada is exploring the possibility of negotiating a foreign investment promotion and protection agreement, as well as a bilateral free trade agreement, with the Dominican Republic.

Cuba is Canada's largest market in the Caribbean, importing \$447 million in Canadian goods in 2005. With investments estimated at over \$1 billion, Canada is Cuba's largest foreign investor, according to the Canadian Embassy in Havana. Although the business environment in Cuba is complex, it holds many opportunities for Canadian firms. The Government of Canada remains opposed to the extraterritorial application of U.S. law and does not support an embargo on Cuba. In 1985, Canada enacted the Foreign Extraterritorial Measures Act to prohibit foreign states from taking measures that infringe Canadian sovereignty and adversely affect Canadian international trade.



6

Opening Doors to Asia

ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION (APEC)

Since its inception in 1989, the Asia-Pacific Economic Cooperation forum has evolved its agenda in response to developments in world trade, taking on issues such as security and corruption. During the latest APEC Economic Leaders Meeting, held in Busan, Korea, in November 2005, leaders declared their support for the WTO's Doha Development Agenda negotiations. Leaders also reiterated the importance of the Bogor goals of free and open trade and investment in the Asia-Pacific region, and pledged to work toward this goal with the Busan Roadmap. For more information, please visit <http://www.dfait-maeci.gc.ca/canada-apec/indDec-en.asp> (Bogor goals) and http://www.apec.org/apec/leaders_declarations/2005.html (Busan Roadmap).

Throughout 2005, Canada was involved in a number of APEC-related initiatives aimed at building capacity in developing countries, and these efforts will continue in 2006. Canada is also launching a major initiative in conjunction with New Zealand aimed at fostering private sector development as part of APEC's future trade and economic agenda. This initiative will focus on issues that affect each economy's business environment, especially as it relates to small and medium-sized firms. In 2006, Canada will continue to work with its APEC partners to advance the WTO negotiations. Canada will also continue to support efforts to improve the efficiency and effectiveness of customs procedures and requirements.

CHINA

China (excluding the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth largest export market. In 2005, Canada's total merchandise exports to China amounted to \$7.1 billion, an increase of 6% over 2004. Total merchandise imports from China increased to \$29.5 billion in 2005, up 22% over 2004. In 2003 (the last year for which statistics are available), Canada exported \$754 million in services to China.

China has accelerated the pace of trade and investment liberalization and reaffirmed its commitment to social and economic reform. The country 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 and the European Union import more. In 2004, China was the third most important destination in the world for foreign investment.

Canada's approach to its relationship with China takes full account of that economy's 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 the global economy.

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.

Canada and China engage in regular formal consultations to review matters related to economic development, trade and investment. These meetings give Canada an opportunity to register specific market access concerns and underline the importance of transparency in a rules-based market economy. Additionally, Canada and China are negotiating a FIPA.

Prime Minister Martin visited China and Hong Kong in January 2005, at the same time as a business delegation led by the Minister of International Trade. A joint action plan related to the Canada-China Strategic Working Group was released on that occasion. Later, in September 2005, Chinese President Hu Jin Tao visited Canada, and several agreements facilitating bilateral trade were signed. Among these were a renewed bilateral air agreement and a protocol on the export of horses to China.

China formally acceded to the WTO on December 11, 2001. The extensive commitments China has made to substantially lowering barriers to foreign trade and investment, as well as to increasing the predictability and transparency of its trade regime, will engender profound changes in its economy and governance. As a result, significant new business opportunities are opening up for Canadian exporters and investors in sectors where Canadian firms have a competitive advantage. China will continue to face considerable challenges in fully implementing its WTO commitments 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 cooperate with China in supporting an early conclusion to these negotiations.

HONG KONG

The Hong Kong Special Administrative Region maintains considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs. Hong Kong continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies, reflecting its own interests and dependence on trade. Hong Kong is a member in its own right of both APEC and the WTO, and was host economy for the December 2005 WTO Ministerial Conference. Hong Kong remains an aggressively free market economy, with virtually no barriers to entry or doing business. It is also an important gateway to China for many Canadian products and services. Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. Canada exported \$1.4 billion in merchandise to Hong Kong in 2005 and imported merchandise worth \$560 million. Trade in services is extensive: in 2003 (the last year for which statistics are available), Canada exported \$523 million worth in services to Hong Kong and imported \$1.22 billion.

JAPAN

Japan remains the world's second largest economy, Canada's second largest export destination, and the fifth largest source of FDI in Canada. In 2005, two-way

merchandise trade between Canada and Japan stood at approximately \$23.6 billion, with exports increasing to \$9.1 billion and imports to \$14.5 billion. In services, Canada exported \$1.8 billion and imported \$3.4 billion in 2005. Bilateral investment has reached an all-time high. The stock of Canadian direct investment in Japan in 2004 amounted to some \$9.6 billion, while Japanese direct investment in Canada that year totalled \$10.6 billion.

Japan, Asia's largest economy, continues to chart a course of positive and sustainable economic growth, with preliminary figures suggesting the economy grew 2.7% in 2005, after posting 2.3% growth in 2004. Japan remains a key partner in the realization of the Department's goals.

In November 2005, Canada and Japan signed an Economic Framework aimed at reinforcing existing bilateral economic ties and addressing new and emerging commercial challenges and opportunities. The Framework reinvigorates the existing government-to-government dialogue, lays the groundwork for future cooperation in priority areas, and emphasizes the role of the private sector in guiding future initiatives. A key element of the Framework is a joint study of the implications of further promoting and liberalizing bilateral trade and investment. Scheduled for completion by the end of 2006, the study will be crucial in helping the two governments develop plans to ensure that the Canada-Japan economic relationship reaches its full potential.

Following a number of high-level reform initiatives by the Koizumi government, Japan's regulatory landscape has transformed and is still evolving rapidly. Despite uneven progress, Japan appears to be heading toward a more efficient approach to regulation. While the number of purely bilateral issues has declined, various industry-wide regulatory issues affecting both domestic and foreign companies (including Canadian companies) remain to be addressed. In these cases, cooperation within industries, supported by punctual government intervention, offers the best chance of success.

Japan remains a premium market, and its consumers value quality, custom-made products and services. In order to tap the full potential of this market, Canadian companies will need to focus on being both innovative and flexible.

REPUBLIC OF KOREA

Korea is a high-growth and dynamic market as well as a gateway to Northeast Asia, a region of strategic importance for Canada's commercial interests. Korea is the world's 10th largest economy, with total merchandise trade with the world reaching \$660 billion in 2005. That same year, Korea was Canada's seventh largest merchandise trading partner, with bilateral trade totalling \$8.2 billion. In 2003, bilateral trade in services totalled \$889 million and, in 2004, two-way direct investment topped \$1 billion. Korea is Canada's third largest trading partner in the Asia-Pacific region (after Japan and China).

In July 2005, Canada and Korea launched negotiations toward a bilateral free trade agreement that could deliver significant commercial benefits across many sectors of the Canadian economy—from agriculture to high-tech services. An FTA would better enable Canadian companies to tap into the value chains of globally competitive production and supply from Korean corporations; increase sales of raw materials and key technologies, products and services in that market; and use Korea as a strategic base for building an increased export and manufacturing presence in Northeast Asia, including in China and Japan.

Effective January 1, 2006, tariffs were significantly reduced for canola oil and feed peas, and Korean authorities recognized the industry-issued heat treatment certificate for Canadian softwood lumber. Separate negotiations continue on resuming trade in beef, Canada's most significant trade concern with Korea.

CHINESE TAIPEI (TAIWAN)

In 2005, Chinese Taipei ranked sixth among Canada's export markets in the Asia-Pacific region, accounting for nearly 5% of our exports to the region. Canadian goods exports to Chinese Taipei in 2005 totalled \$1.3 billion, while goods imports from Chinese Taipei amounted to \$3.9 billion.

Chinese Taipei's economy remains highly dependent on trade. It is a major exporter to the Asia-Pacific region, particularly to China and Southeast Asia, as well as a major source of investment. It is also growing

in importance as a regional importer. These factors have provided a strong impetus for trade and market liberalization, though there continues to be domestic pressure toward protectionism and non-transparent decision making, particularly with respect to certain agricultural and agri-food products.

Chinese Taipei 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.

INDIA

India is rapidly transforming from a developing country into a world economic power, increasingly drawing on foreign technology and investment. With a vibrant private sector, India continues to expand its investment abroad, particularly in high technology, power and commodities. The business services sector also plays an important role in making India a global player.

The cumulative reforms since 1991 have played a key role in transforming the Indian economy. More recently, the insurance sector has been opened to foreign companies and investment rules have been further liberalized. Legislation to reform, inter alia, the bankruptcy, competition, pension and labour regimes is also being contemplated.

Total Canada-India merchandise trade for 2005 was \$2.9 billion, with a balance of \$711 million in India's favour. That year, Canada's exports to India surged 25% over 2004. Such high export growth is expected to persist, and significant opportunities for Canadian manufacturers and producers will continue to emerge thanks to rising consumerism and infrastructure-building opportunities in India.

The two-way investment relationship is modest (total stocks are reported at slightly over \$300 million) but likely to increase once a FIPA (currently under negotiation) comes into force. The opening of several software development centres in Canada by India-based information technology firms and investments from Indian banks point to the attractiveness of Canada as an investment destination.

Canada has made progress in furthering its commercial relationship with India, signing a science and technology cooperation agreement, negotiating a FIPA, concluding an air transport agreement and resolving a number of sanitary and phytosanitary issues. In 2005, India accepted Canada's health protocol for bovine semen and agreed to extend an interim arrangement for pulse imports. India has also shown interest in completing a plant health memorandum of understanding in the near future, which would further open doors for agricultural exports.

OTHER ASIAN PARTNERS

Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)

The Association of Southeast Asian Nations (Brunei Darussalam, Burma, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand and Vietnam) represents as a group a major trade and investment partner for Canada. Two-way merchandise trade in 2005 totalled nearly \$11 billion, while the stock of Canadian direct investment in the region in 2004 was valued at \$9 billion. Canada undertook a number of initiatives last year to re-engage with ASEAN, including hosting the first ever Canada-ASEAN Business Forum and Senior Economic Officials' Meeting. Commercial opportunities are expanding amid increased political stability, economic growth and trade liberalization in the region, which is taking on an important role in global supply chains.

Singapore

Singapore is a politically stable and economically advanced country, with skilled human resources, efficient infrastructure and excellent intellectual property protection. A strong advocate of the multilateral trading system, Singapore has signed many free trade agreements and is pursuing several others, including with Canada. Canada and Singapore enjoy a strong trade relationship, with bilateral merchandise trade totalling \$1.6 billion in 2005. Two-way trade in services reached almost \$1.1 billion in 2004. Singapore is Canada's second largest investment destination in Asia after Japan, with almost \$3.8 billion invested in Singapore as of 2004. It is a hub for knowledge-based sectors and offers significant business and research and development (R&D) opportunities in areas such as information and communication technologies, new media, defence and security, environment, agri-food, and life sciences and biotechnology.

Vietnam

Canada's commercial relationship with Vietnam strengthened considerably in 2005, with Canadian merchandise exports soaring 84.3% to \$202.5 million and imports increasing 24% to \$558 million. Vietnam is a challenging market, but its economy is growing fast thanks to business-related reforms and preparations toward joining the World Trade Organization. Success stories last year included the conclusion of Canada-Vietnam bilateral WTO negotiations and the resumption of exports of Canadian boneless beef from animals under 30 months of age. Representations aimed at expanding access for Canadian beef and increasing Canadian mining activities will continue. Canada's engagement with Vietnam will continue to intensify in 2006, particularly as Vietnam is hosting the major APEC events this year.



7 Opening Doors to Europe

EUROPEAN UNION (EU)

Having surpassed the United States in population and exports, and rivalling it in gross domestic product, the European Union is now the world's largest single market. In 2005, the population of the EU numbered more than 450 million. The EU's share of the world's aggregate GDP in 2004 was 31.4% compared with 28.6% for the United States and 2.4% for Canada.

Canada's political and economic relationship with the EU is decades old. In 1976, Canada was the first non-European nation to sign an economic cooperation agreement with the then European Economic Community. This framework agreement for commercial and economic cooperation provides for regular official dialogue at several levels.

As a group, the current 25 EU member states rank as Canada's second most important trading partner, after the United States. Total trade between Canada and the EU in 2005 stood at \$70.1 billion. The EU also represents the second largest source of foreign direct investment into Canada, as well as the second largest destination for Canadian direct investment abroad.

In 2005, total Canadian merchandise exports to the EU amounted to \$24.6 billion, up 7.5% (\$1.7 billion) from 2004 and accounting for 5.6% of Canada's global exports. Canada's merchandise imports from the EU also grew in 2005, up 8.4% to reach \$45.5 billion. As a result, Canada had a deficit in its balance of trade with the EU of \$21 billion. Canada's main exports to the EU are precious stones, metals, machinery, mineral fuel, electrical machinery, aircraft and wood pulp, while the main imports are machinery, mineral fuel, pharmaceutical products, vehicles, electrical machinery, medical equipment, organic chemicals, beverages, aircraft, and iron and steel. In services trade, Canada exported \$12.4 billion in services to the EU. This represents a 5% annual increase since 2000.

Certain recent developments in the EU have implications for Canada. These include restrictions by certain member states on mergers and acquisitions, the expansion of the economic and monetary union, market distortions

in agriculture, the harmonization of regulations for a single market, and certain bans and restrictions on imports imposed by the EU for health, environmental and consumer protection reasons.

Canada-EU trade relations are covered by 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.

At the December 2002 Canada-EU Summit, leaders committed to designing a new type of forward-looking trade and investment enhancement agreement (TIEA). In December 2004, both Canada and the EU received their respective negotiating mandates for a new TIEA, and negotiations were launched on May 17, 2005. Negotiations are based on the 16 issue areas included in the TIEA Framework, endorsed by leaders at the March 2004 Canada-EU Summit in Ottawa. For further information on the TIEA Framework, please visit <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/rb/tiea-en.asp>.

Rather than focus on tariff elimination (which is being addressed at the WTO), the TIEA deals with other trade and investment issues important to business communities on both sides of the Atlantic. This agreement seeks to address so-called new-generation trade issues such as regulatory cooperation, investment, trade facilitation, services, intellectual property rights and other non-tariff trade barriers.

The TIEA and multilateral trade negotiations at the WTO offer much scope for enhancing our commercial relations. Many of the issues being tackled in the TIEA are also being addressed in some fashion in the WTO negotiations. In May 2006, Canada and the EU jointly

OPENING DOORS TO EUROPE

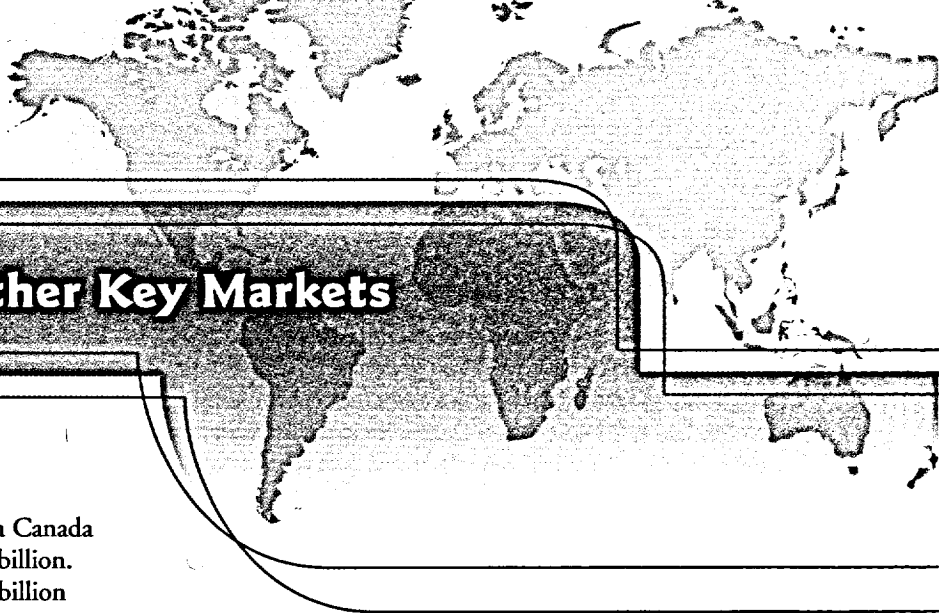
decided that, given the extensive linkages to the WTO talks, it would be best to pause the TIEA negotiations until the results of the WTO negotiations are known. However, work will continue bilaterally on other ways to enhance our trade and investment relations, for example, through the regulatory cooperation framework of 2004.

EUROPEAN FREE TRADE ASSOCIATION (EFTA)

Canada's bilateral relations with the European Free Trade Association states (Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland) are strong, and our commercial ties continue to grow. Two-way merchandise trade in 2005 was \$10.9 billion, up 22.4% from 2004.

Negotiations for a free trade agreement with the EFTA states were launched on October 9, 1998. The last negotiating session was held in May 2000, in Geneva. Agreement has been reached on most issues, and there is a framework for a deal. Canada remains interested in concluding free trade negotiations with the EFTA countries. However, no date has been set for the formal resumption of negotiations.

The EFTA countries are developed, modern economies, offering state-of-the-art technology as well as significant potential markets for competitive Canadian exporters. An agreement would provide an opportunity for our industries to further enhance their joint venture activities and to work together to develop stronger and more efficient domestic industries.



8 Opening Doors in Other Key Markets

AUSTRALIA

In 2005, two-way merchandise trade between Canada and Australia was worth approximately \$3.4 billion. During the year, Canada exported over \$1.6 billion worth of merchandise to Australia, while importing goods valued at over \$1.7 billion. Canada's main exports continue to be car engines, pork, aircraft, lumber, telecommunications components and wood pulp. In 2003 (the most recent year for which statistics are available), Canada exported \$860 million in services to Australia, and total bilateral services trade equalled \$1.3 billion.

Canada is the 11th largest investor in Australia, with \$8.8 billion invested at the end of 2004. Australia is Canada's 14th largest investor, at \$1.8 billion, making it the third largest investor from Asia.

Commercial relations with Australia are long-standing and cordial. 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 for Canadian goods and services. These measures include product standards, government procurement practices and trade remedy laws.

The Government of Canada will continue to make representations for improved access for pork and beef products. Canada has also requested market access for Canadian blueberries and will monitor progress on this front.

NEW ZEALAND

In 2005, Canada's exports to New Zealand amounted to \$356 million, while imports were valued at \$562 million. Canada's main exports to New Zealand include vehicles, machinery, fertilizers, wood and meat, and Canada is New Zealand's largest foreign supplier of these products. Canada's leading imports from New

Zealand are meat, dairy products and machinery. In 2003 (the most recent year for which statistics are available), Canada exported \$95 million in services to New Zealand. Total Canadian direct investment in New Zealand stood at \$111 million in 2004.

Canada and New Zealand enjoy a close and relatively irritant-free bilateral relationship. They cooperate within the WTO, APEC, the ASEAN regional forum, the Commonwealth and the United Nations. They have consulted closely in multilateral trade negotiations and are both members of the Cairns Group on agriculture trade.

RUSSIA

Since 1999, Russia has enjoyed strong growth rates with an average real GDP growth of just under 6.8% per annum. Recently, this economic performance has benefited from higher-than-expected world prices for oil, gas and other major Russian export commodities. These increases have stimulated domestic demand, prompting market expansion in investment and imports.

Canada's exports to Russia surged in 2005 to \$562 million, up 35% over 2004. Sales of boring and sinking equipment (oil and mining sector), wheeled tractors (forest industry), prefabricated buildings and various cuts of pork all enjoyed strong growth. In services, Canadian providers focused on various commercial services, including engineering and architecture. The total value of services exported to Russia was \$251 million in 2003.

Major Canadian firms are now taking a strategic, long-term approach to Russia. While concerns remain about corporate governance, the rule of law, respect for property rights, regulatory issues and inefficient bureaucracy, the Russian government has responded with recent steps to better promote business confidence.

In December 2005, Canada concluded its bilateral WTO negotiations with Russia. The completion of negotiations with other members and membership in the WTO will contribute significantly to Russia's transition to a market economy.

KAZAKHSTAN

Kazakhstan has enjoyed significant economic growth since 2000, thanks to its booming energy sector, economic reform and foreign investment. In 2005, Kazakhstan's GDP rose 9.2%, fuelled primarily by high oil and commodity prices, but also by domestic consumption.

Canadian exports to Kazakhstan in 2005 rose 53% to \$113 million. Main exports to Kazakhstan include agricultural equipment, log skidders, boring and sinking machinery, and selected industrial machinery.

The country has potential for Canadian investment in certain oil and gas spinoff areas such as industrial housing, pipeline construction, offshore equipment and training. Development of offshore Caspian deposits and new pipelines is expected to continue to drive economic growth over the next 15 years. Under its 12-year industrial development strategy (2003 to 2015), Kazakhstan is also aiming to diversify its economy before oil output reaches a plateau.

Canada is an active participant in the WTO accession negotiations with Kazakhstan. Our overall objectives are to ensure Kazakhstan's full compliance with WTO obligations and to seek more open, secure and predictable access for Canadian goods and services.

UKRAINE

Ukraine's GDP growth was strong from 2000 to 2004, when it reached 12.4%. Uncertainty surrounding the 2004 presidential election, the "Orange Revolution," the outcome of the March 2006 parliamentary elections and a drop in global demand for steel (Ukraine's major export) reduced growth to 2.4% in 2005.

Total Canadian merchandise exports to Ukraine rose 43.8% in 2005 to \$81.5 million. Canada's primary exports to Ukraine include various fish and pharmaceutical products and assorted industrial parts. There continues to be significant market potential for Canadian goods and services firms in agriculture, oil and gas, construction, and information and communication technology.

Ukraine's WTO accession process is at an advanced stage. However, Ukraine still has to address some outstanding multilateral issues, conclude remaining bilateral agreements and pass the required WTO-related legislation. Future WTO accession, continued transparent privatization of large state-owned companies and new foreign investment resulting from these developments should provide a significant boost to Ukraine's economy.

MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA

The Middle East and North Africa region incorporates 19 countries, plus West Bank/Gaza. Altogether it has a population of more than 300 million. Its known conventional oil reserves represent about 56%, and its proven natural gas reserves about 27%, of the world's total. The region's large and relatively young population and rich resources offer great potential for broad industrial and agricultural development.

In addition to being a major exporter of oil and natural gas, the Middle East and North Africa region is an important and growing destination for Canadian investment and exports of goods and services. Economic development initiatives and trade and investment opportunities closely match Canadian capabilities, particularly in oil and gas supplies and services, building goods and services, agriculture, education and training, health-care management, and information and communication technologies.

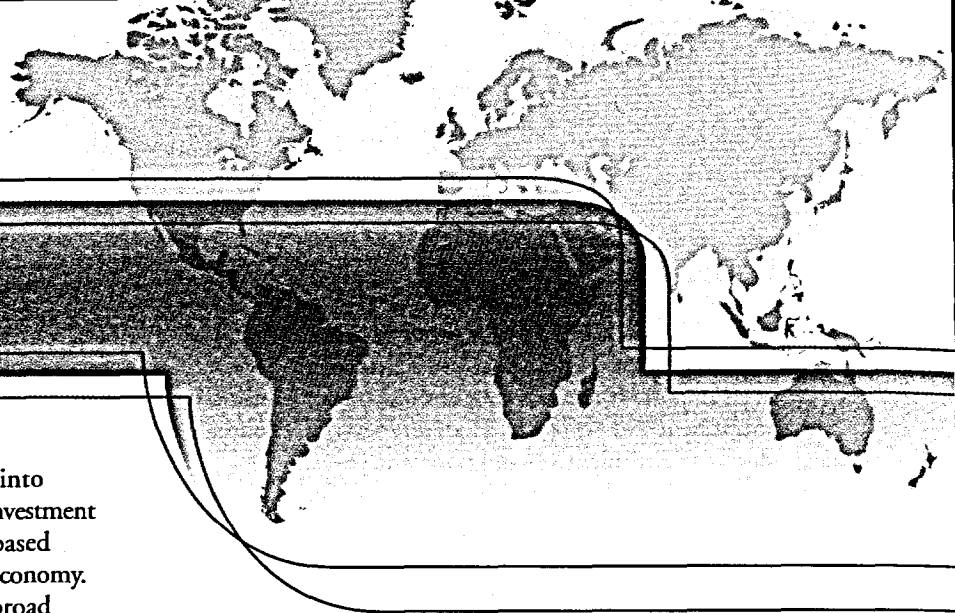
Two-way merchandise trade with the region was \$11.8 billion in 2005, a 22% increase over 2004. Merchandise exports in 2005 were \$3.2 billion, a one-year increase of 11%. Services and investment, while hard to track statistically, play an increasingly important role. Although challenges remain, the region also presents potentially significant opportunities, such as reconstruction in Iraq.

Canada's bilateral trade with Israel has more than doubled since the implementation of the Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA), from \$567 million in 1997 to an all-time high of over \$1.2 billion in 2005 (\$429.2 million in exports to Israel; \$810.9 million in imports from Israel).

The Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (GCC) consists of Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the United Arab Emirates. A customs union was established in 2003 under which member countries apply a common tariff of 5% on most imported goods. Canadian two-way trade with the GCC was \$3.2 billion in 2005, an increase of 19% over 2004. Canadian merchandise exports to the GCC accounted for almost \$1.3 billion in 2005 and have increased 90% since 2001.

The economic and business environment in Iran continued to be negatively affected by political uncertainty during 2005. The prospect of UN sanctions, together with tensions related to the nuclear program issue, has dampened interest in Iran as an export market and destination for foreign direct investment. Canada has indicated that it would support its U.S. and European allies should such sanctions be formally proposed.

9 Investment



Canada welcomes international investment into Canada and recognizes that Canadian direct investment abroad can be a key strategy for Canadian-based companies that wish to succeed in the global economy. The stock of Canadian direct investment abroad increased from \$98.4 billion in 1990 to \$445.1 billion in 2004. Over the same period, the stock of foreign direct investment in Canada more than doubled, from \$130.9 billion to \$365.7 billion.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA

FDI is an important determinant of Canadian productivity, contributing to the acquisition of new technologies, higher levels of innovation and R&D activity, and stronger trade performance. In 2004, the United States accounted for \$238.2 billion or 65% of FDI in Canada. The European Union represented \$91.2 billion or 25% of total FDI. Other significant investors included Japan (\$10.6 billion) and Hong Kong (\$5.3 billion). FDI assets were mainly in manufacturing (25%), energy and metallic minerals (24%), and finance and insurance (18%).

CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD

Canada is a net exporter of capital. In 2004, 43.6% (\$193.9 billion) of Canadian direct investment abroad was located in the United States. A further 27% of Canadian direct investment (\$118.1 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include the Caribbean, Latin America and Japan. With 45% of the total in 2004, finance and insurance continued to be the largest sector for Canadian direct investment abroad. There were also significant amounts of Canadian direct investment in energy and metallic minerals and in manufacturing, bringing their proportions of the total stock of Canadian direct investment abroad to 22% and 16%, respectively.

CANADA'S INTERNATIONAL INVESTMENT AGENDA

Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad, including investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations and residency requirements. Canada's various investment agreements thus play an important role by providing Canadian firms with a predictable foreign investment climate.

International rules do not restrict Canada's ability to regulate in the public interest, as foreign investors must abide by the same laws and regulations (e.g., on health, labour and environment) as domestic investors. The same holds true for Canadian firms present in foreign states.

Bilateral Investment Agreements

Since 1989, Canada has concluded 22 bilateral foreign investment promotion and protection agreements. These agreements assure Canadian firms that the rules governing their investments are bound by certain standards of fairness and predictability. A complete list of Canada's FIPAs can be found at http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa_list-en.asp.

In 2004, following a comprehensive review, Canada introduced a new model FIPA. Canada has since engaged in FIPA negotiations with China, India and Peru.

Other Regional and Bilateral Initiatives

The North American Free Trade Agreement investment chapter has served as the basis for the investment provisions in the Canada-Chile Free Trade Agreement and most of Canada's FIPAs.

Investment is also an aspect of the negotiations for a Free Trade Area of the Americas and of a free trade initiative with the Central America Four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua). In addition, investment is included in the free trade negotiations with Korea and Singapore.

Finally, Canada participates in regional investment discussions through the Asia-Pacific Economic Cooperation forum. The APEC economies are working to liberalize their investment regimes through a program of voluntary individual action plans. Canada's plan can be accessed at <http://www.apec-iap.org>.

World Trade Organization (WTO)

The WTO incorporates a number of investment-related rules. The Agreement on Trade-Related Investment Measures will, when completely phased in, prohibit a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries.

Although investment was originally included on the Doha Development Agenda, WTO members agreed on August 1, 2004, to drop it from discussion.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

The OECD codes and the National Treatment Instrument establish rules governing the treatment of investments. Countries adhering to these instruments are committed to the transparent and non-discriminatory treatment of investors.

Corporate Social Responsibility

The Government of Canada expects Canadian companies to carry out their operations in a socially responsible manner, at home and abroad. To this end, we strongly encourage Canadian companies to adhere to standards of corporate social responsibility such as the OECD Guidelines for Multinational Enterprises.

The OECD Guidelines are a government-endorsed framework of voluntary standards for responsible business conduct. They provide recommendations on issues such as environmental protection, respect for core labour standards, anti-corruption and respect for human rights. The Guidelines apply to multinational enterprises operating within Canada and to the overseas operations of Canadian companies. They are particularly important in countries where governance structures are weak.

Canada has established a National Contact Point to work with business and other stakeholders to raise awareness of the Guidelines and assist in the resolution of issues. Further information is available from Canada's National Contact Point website (<http://www.ncp-pcn.gc.ca>) or the corporate social responsibility section of the Department of Foreign Affairs and International Trade website (<http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/DS/csr-en.asp>).

10 Glossary

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*)

ANTI-DUMPING:

Additional duties imposed by an importing country where imports that are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market, or less than their full cost, are found to be causing material injury to the 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. (*APEC: Coopération économique Asie-Pacifique*)

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*)

CCFTA:

Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997. (*ALECC: Accord de libre-échange Canada-Chili*)

CCRFTA:

Canada-Costa Rica Free Trade Agreement. Entered into force November 1, 2002. (*ALECCR: Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica*)

CIFTA:

Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997. (*ALECI: Accord de libre-échange Canada-Israel*)

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 AGENDA:

An agenda 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 free trade agreement between the 34 democratic countries of the Western hemisphere. The FTAA process was conceived in Miami in 1994 and negotiations were launched in Santiago, Chile, in 1998. (*ZLEA: Zone de libre-échange des Amériques*)

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*)

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. (*Obstacles non tarifaires*)

OECD:

Organisation for Economic Co-operation 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*)

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:

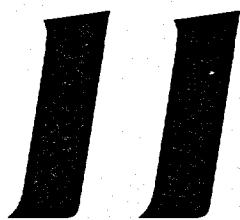
A tax on merchandise imports. Levied either on an ad valorem (percentage of value) or on a specific basis (e.g., \$5 per 100 kilograms). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for government. (*Tarif douanier*)

TRANSPARENCY:

Visibility and clarity of laws and regulations. (*Transparence*)

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*)



List of Acronyms

AGP	<u>(WTO) Agreement on Government Procurement</u>	GCC	<u>Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (formerly Gulf Cooperation Council)</u>
APEC	<u>Asia-Pacific Economic Cooperation (forum)</u>	GDP	<u>gross domestic product</u>
ASEAN	<u>Association of Southeast Asian Nations</u>	LDC	<u>least developed country</u>
BSE	<u>bovine spongiform encephalopathy</u>	Mercosur	<u>Southern Common Market</u>
CA4	<u>Central America Four</u>	NAFTA	<u>North American Free Trade Agreement</u>
CARICOM	<u>Caribbean Community</u>	OECD	<u>Organisation for Economic Co-operation and Development</u>
CCFTA	<u>Canada-Chile Free Trade Agreement</u>	OIE	<u>World Organisation for Animal Health</u>
CCRFTA	<u>Canada-Costa Rica Free Trade Agreement</u>	R&D	<u>research and development</u>
CIFTA	<u>Canada-Israel Free Trade Agreement</u>	TIEA	<u>trade and investment enhancement agreement</u>
CMP	<u>Canada-Mexico Partnership</u>	U.S.-CAFTA-DR	<u>free trade agreement between the United States, Costa Rica, the Dominican Republic, El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua</u>
EFTA	<u>European Free Trade Association</u>	WTO	<u>World Trade Organization</u>
EU	<u>European Union</u>		
FDI	<u>foreign direct investment</u>		
FIPA	<u>foreign investment promotion and protection agreement</u>		
FTA	<u>free trade agreement</u>		
FTAA	<u>Free Trade Area of the Americas</u>		



Ouverture *sur le* **MONDE**

**Priorités du Canada en
matière d'accès aux
marchés internationaux**

2006



Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Foreign Affairs and
International Trade Canada

Canada

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux - 2006 définit les priorités du gouvernement du Canada 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 2006. Ce rapport fait également état d'importants résultats qui ont été obtenus à cet égard en 2005 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. S'ajoute aussi au document un outil complémentaire, à savoir une base de données en ligne qui décrit des obstacles au commerce particuliers relevés sur les marchés étrangers et qui se trouve à

Le ministère des
ce rapport avec
ministères fédé
Industrie Canada
et territoriaux
l'étranger. Les

**au commerce en ligne
nac/cimap-frasp**

**à l'adresse s
Veuillez con**

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

Equipe Canada Inc • Team Canada Inc

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada,
représentée par le ministre du Commerce international, 2006
N° de catalogue : IT1-2/2006

ISBN : 0-662-49156-4

Table des matières

Message du ministre du Commerce international	3
1. Introduction	4
Tendances du commerce et de l'investissement au Canada	
Consultation des Canadiens et sensibilisation au programme commercial du Canada	
2. Commerce des produits et des services du Canada	6
Améliorer l'accès aux marchés des produits	
<i>Bois d'œuvre</i>	
<i>Encéphalopathie spongiforme bovine</i>	
Améliorer l'accès aux marchés des services	
3. Améliorer l'efficacité des règles internationales	9
Le Canada et l'Organisation mondiale du commerce	
Le Cycle de Doha et les objectifs du Canada	
Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce	
L'accession d'autres pays à l'Organisation mondiale du commerce	
4. Ouverture sur l'Amérique du Nord	12
États-Unis	
<i>Affaires courantes</i>	
<i>Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité</i>	
Accord de libre-échange nord-américain	
<i>Perspectives d'avenir</i>	
<i>Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA</i>	
Mexique	
5. Ouverture sur l'Amérique latine et les Caraïbes	16
Zone de libre-échange des Amériques	
Mercosur et Brésil	
<i>Mercosur</i>	
<i>Brésil</i>	
Chili	
Communauté andine	
Amérique centrale et Caraïbes	

6. Ouverture sur l'Asie	19
Coopération économique Asie-Pacifique (APEC)	
Chine	
Hong Kong	
Japon	
République de Corée	
Taïpei chinois (Taïwan)	
Inde	
Autres partenaires en Asie	
<i>Association des nations de l'Asie du Sud-Est</i>	
<i>Singapour</i>	
<i>Vietnam</i>	
7. Ouverture sur l'Europe	23
Union européenne	
Association européenne de libre-échange	
8. Ouverture sur d'autres marchés importants	25
Australie	
Nouvelle-Zélande	
Russie	
Kazakhstan	
Ukraine	
Moyen-Orient et Afrique du Nord	
9. Investissement	28
Investissement étranger direct au Canada	
Investissement canadien direct à l'étranger	
Programme canadien d'investissement à l'étranger	
<i>Accords d'investissement bilatéraux</i>	
<i>Autres initiatives régionales et bilatérales</i>	
<i>Organisation mondiale du commerce</i>	
<i>Organisation de coopération et de développement économiques</i>	
<i>Responsabilité sociale des entreprises</i>	
10. Glossaire	30
11. Liste d'acronymes	32

Message du ministre du Commerce international

En tant que ministre du Commerce international du Canada, je suis heureux de vous présenter l'édition 2006 du rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*, qui expose les objectifs que le Canada s'est fixés pour améliorer son accès aux marchés en 2006 et qui souligne les nombreux succès obtenus l'année dernière.

On estime qu'un emploi sur cinq au Canada est lié au commerce international. La prospérité de notre nation dépend clairement de notre succès sur le marché mondial. Ce succès se mesure bien au-delà des traditionnelles importations et exportations de biens et de services. Il prend également la forme d'investissements, de coentreprises, de partenariats technologiques et de tous les autres éléments des chaînes de valeur mondiales, y compris les réseaux multinationaux et régionaux de finance, de production et de distribution. En faisant en sorte que le Canada continue à attirer les investissements — en appuyant les investissements canadiens dans les marchés clés — nous mettrons en place les chaînes de valeur nécessaires pour assurer le flux harmonieux des échanges commerciaux.

Nous sommes un pays commerçant, et pour que le Canada demeure concurrentiel, nous devons nous adapter aux nouvelles réalités du marché international. Cela signifie adopter des politiques nationales concurrentielles afin de favoriser l'investissement et l'innovation, de même qu'un cadre international qui fournira aux gens d'affaires canadiens les outils, les règles, les réseaux et les corridors nécessaires pour réussir sur la scène internationale. Cela signifie également nous assurer une participation active sur les marchés mondiaux émergents, en établissant de nouvelles relations et de nouveaux accords commerciaux. Finalement, cela signifie redynamiser notre relation commerciale avec les États-Unis.

Les échanges de produits et de services entre nos deux pays se chiffrent à près de 2 milliards de dollars chaque jour, notre prospérité dépend toujours de cette relation qui continuera de revêtir une importance primordiale dans les années à venir. En 2006, le nouveau gouvernement prend des mesures pour accroître notre accès au marché américain et travaille avec ses partenaires américains pour rendre l'Amérique du Nord — en tant qu'entité — plus concurrentielle.



Grâce à une base solide, nous continuerons de joindre les marchés du monde et de nous assurer que nos entreprises et nos investisseurs sont bien informés des débouchés qui s'offrent à eux partout dans le monde et qu'ils ont les outils pour en tirer profit. Nous continuerons de chercher à conclure des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers avec la Chine et l'Inde, un cadre économique conjoint avec le Japon et un accord de libre-échange avec la Corée. Et nous réaffirmons notre engagement à trouver un dénouement ambitieux au Programme de Doha pour le développement dans le cadre des négociations de l'Organisation mondiale du commerce.

L'édition de cette année d'*Ouverture sur le monde* comprend l'ajout d'un outil qui vise à aider les entreprises canadiennes à réussir sur le marché international : une base de données supplémentaire en ligne sur les obstacles au commerce, que vous trouverez sur le site Web du Ministère qui porte sur les négociations et les accords commerciaux à <http://www.international.gc.ca/tna-nac/>. Je vous encourage à consulter ce site Web pour obtenir la plus récente information sur la manière dont le gouvernement du Canada aide les entreprises et les investisseurs canadiens à saisir les occasions internationales et à faire fructifier la richesse et la prospérité nécessaires à notre bien-être national.

L'honorable David L. Emerson, C.P., député



1 Introduction

Le Canada est un modèle de réussite économique à l'échelle mondiale, avec ses exportations de produits et de services représentant presque 40 % de son activité économique. Le fait d'avoir été exposé à la concurrence internationale a contribué à dynamiser l'économie canadienne, à stimuler l'innovation, à attirer l'investissement étranger et à créer des centaines de milliers d'emplois pour les Canadiens.

Participer au commerce mondial, c'est savoir tirer parti de nouveaux débouchés qui surgissent partout dans le monde pour les produits et les services à valeur ajoutée, l'agriculture, les ressources naturelles ainsi que l'industrie de fabrication. C'est aussi répondre à la demande croissante en matière de savoir, d'investissement, de technologie et de produits sur mesure, quel que soit l'endroit où elle se fait sentir.

Bien que les exportations soient florissantes, notre capacité d'exploiter pleinement les débouchés sur des marchés clés est souvent limitée par divers obstacles au commerce. Pour garantir aux commerçants, aux fournisseurs de services et aux investisseurs canadiens un accès sûr et prévisible aux marchés étrangers, le gouvernement du Canada poursuivra ses efforts en vue d'éliminer les obstacles au commerce sur les marchés clés, de renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce international et l'investissement, d'établir des relations avec de nouveaux partenaires et de veiller à ce que les autres pays honorent leurs engagements.

À ces fins, le gouvernement s'emploiera à atteindre ses objectifs sur le plan multilatéral (dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce), régional (dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain et des négociations sur la création de la Zone de libre-échange des Amériques) et bilatéral, avec des partenaires commerciaux clés (par la négociation d'accords de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, le groupe des quatre d'Amérique centrale, la Corée et Singapour et par d'autres initiatives avec l'Union européenne et le Japon).

Les entreprises et les Canadiens reconnaissent généralement que le commerce international est ce qui sous-tend aujourd'hui la création de la richesse et la prospérité dans tous les champs d'activité économique du Canada. Le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada*

en matière d'accès aux marchés internationaux – 2006 décrit les priorités définies par le gouvernement pour 2006 en vue d'accroître l'accès aux marchés étrangers et présente les résultats importants obtenus au cours de l'année écoulée pour ce qui est de l'ouverture des marchés.

TENDANCES DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AU CANADA

En 2005, le Canada a enregistré de solides résultats sur le plan économique, comme en témoigne une hausse de 2,9 % du produit intérieur brut (PIB) réel. Cette hausse a été provoquée surtout par les exportations et par les dépenses personnelles élevées en produits et services, ainsi que par l'investissement dans l'immobilier résidentiel ou commercial et dans les machines et l'équipement.

En 2005, les exportations de produits et de services ont représenté 37,8 % du PIB du Canada. Même si le dollar canadien s'est apprécié (hausse de 7 %) par rapport au dollar américain, les exportations canadiennes de produits et de services ont progressé de 5,2 %, pour atteindre 516,4 milliards de dollars en 2005¹, surpassant ainsi le record enregistré en 2000. Les importations se sont également accrues, affichant une hausse de 5,8 %, ce qui a porté leur valeur à 463,1 milliards de dollars. L'excédent annuel des échanges de produits a peu varié, se maintenant à 66,7 milliards de dollars, tandis que les exportations et les importations augmentaient toutes deux de quelque 24 milliards de dollars. L'excédent des échanges de produits, qui est passé à 101,4 milliards de dollars, est entièrement attribuable à l'excédent commercial avec les États-Unis. Dans les échanges avec le reste du monde, le déficit du Canada s'est alourdi, passant à 43,9 milliards de dollars. Une part grandissante du déficit du Canada dans les échanges avec les partenaires autres que les États-Unis, qui a atteint 24,9 milliards de dollars en 2005, est

¹ Sauf indication contraire, tous les montants qui figurent dans ce document sont exprimés en dollars canadiens.

attribuable aux pays en développement n'appartenant pas à l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), principalement la Chine. Il y a eu accroissement des exportations dans toutes les grandes catégories (les produits énergétiques venant en tête avec une hausse de 27,9 %), sauf celles des produits forestiers, des produits automobiles et des produits de l'agriculture et de la pêche, dans lesquelles les exportations ont fléchi de 7,4 %, de 2,2 % et de 1,7 % respectivement. Si on examine la destination, 81,4 % des produits ont été exportés aux États-Unis; seulement 6,3 % ont été expédiés vers l'Union européenne (UE) et 2,3 % vers le Japon.

D'une valeur annuelle totalisant presque 76,4 milliards de dollars, les importations de services l'ont emporté sur les exportations, dont la valeur s'est élevée à 63 milliards de dollars en 2005. Par conséquent, le déficit dans les échanges de services, de 12,7 milliards de dollars en 2004, est passé à 13,4 milliards de dollars. Le déficit des recettes du tourisme s'est aussi creusé, pour atteindre 1,3 milliard de dollars, en raison du moins grand nombre de visiteurs américains au Canada et des dépenses accrues des Canadiens aux États-Unis et ailleurs, par rapport à l'année précédente. Le déficit sur le plan des services de transport a progressé à 5,8 milliards de dollars en 2005, de 4,8 milliards de dollars en 2004. Les recettes accrues, provenant surtout des services financiers, et la baisse des dépenses pour les services de gestion et de communication sont les principales raisons de la diminution de 1,4 milliard de dollars du déficit des services commerciaux en 2005.

En 2004, le Canada était la huitième destination de l'investissement étranger direct (IED) au monde, avec un stock qui totalisait 365,7 milliards de dollars, représentant 3,4 % du total à l'échelle mondiale. Les trois principales sources de l'IED au Canada étaient les États-Unis (65 %), le Royaume-Uni (8 %) et la France (7,6 %). Par ailleurs, le Canada était le neuvième investisseur étranger direct au monde, l'investissement canadien direct à l'étranger s'élevant à 445,1 milliards de dollars. Les trois principales destinations de l'investissement canadien étaient les États-Unis (43,5 %), le Royaume-Uni (9,9 %) et la Barbade (6,9 %). En 2005, l'investissement canadien direct aux États-Unis a augmenté de 15,5 milliards de dollars, mais a diminué de 3,3 milliards de dollars dans tous les autres pays réunis.

En 2005, l'IED au Canada a atteint 39,9 milliards de dollars, montant le plus élevé des quatre dernières années. Les États-Unis ont été la principale source de l'IED au Canada, et plus de la moitié de cet investissement a été fait dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques. En revanche, les flux d'investissement canadien à l'étranger, qui avaient bondi à 62 milliards de dollars

en 2004, ont accusé une forte baisse en 2005, tombant à 37,8 milliards de dollars. Sur le plan sectoriel, l'investissement canadien direct à l'étranger s'est concentré dans les secteurs de l'énergie et des minéraux métalliques ainsi que des finances et des assurances.

CONSULTATION DES CANADIENS ET SENSIBILISATION AU PROGRAMME COMMERCIAL DU CANADA

La consultation efficace des Canadiens est essentielle à l'élaboration et à la mise en œuvre de toute politique commerciale et de toute initiative importante au chapitre du commerce international. C'est pourquoi le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mis en place il y a longtemps un cadre de consultation publique et de sensibilisation visant à faire participer les Canadiens à l'élaboration des politiques et des initiatives en matière de commerce international. Par exemple, le Ministère a recours à un éventail de mécanismes de consultation permanents et spéciaux pour tenir compte des points de vue, des priorités et des intérêts de tous les citoyens canadiens, des provinces, des municipalités, de l'industrie, des organismes non gouvernementaux et des groupes de défense de l'intérêt public dans l'élaboration du programme du Canada en matière de commerce. Pour plus d'information, veuillez consulter le site Web <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/consult-fr.asp>.

Le Ministère accueille avec un intérêt particulier les observations provenant directement des exportateurs et des investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se heurtent sur les marchés étrangers. Nous incitons les entreprises, les associations sectorielles et les autres organisations intéressées à communiquer au Ministère les renseignements qu'elles possèdent sur les obstacles tarifaires et non tarifaires ainsi que sur tout autre facteur qui gêne le commerce. Les gens d'affaires sont invités à signaler tout problème au service suivant (les renseignements communiqués seront strictement confidentiels) :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international – CSL

Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Télécopieur : (613) 944-7981

Courriel : Consultations@international.gc.ca

2

Commerce des produits et des services du Canada

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Le commerce est un moteur important de l'économie canadienne. Notre prospérité actuelle et future repose sur l'ouverture des marchés mondiaux dans un contexte commercial stable, prévisible et transparent. Le gouvernement du Canada s'emploie donc activement à améliorer l'accès aux marchés des produits par des négociations aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral. Dans les négociations sur l'accès aux marchés de produits non agricoles qui sont en cours à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), par exemple, le gouvernement cherche à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane. Dans le secteur agricole, le gouvernement continue d'insister sur une plus grande uniformisation des règles du jeu pour que les producteurs et transformateurs du Canada puissent rivaliser plus efficacement sur les marchés étrangers. Le Canada souhaite particulièrement l'élimination la plus rapide possible de toutes formes de subventions à l'exportation, une forte réduction du soutien interne ayant un effet de distorsion sur les échanges et une amélioration réelle et appréciable de l'accès aux marchés. En ce qui concerne l'élaboration de règles d'origine communes pour les échanges non préférentiels, le gouvernement cherche à obtenir des règles communes qui instaurent des conditions de transparence et un climat de confiance pour les commerçants et qui correspondent à la nature mondiale de la production et de l'acquisition de matières et de produits. Le Canada veut également lancer un ambitieux programme d'accès aux marchés au moyen de son programme de commerce régional et bilatéral. Vous trouverez les détails de chacune de ces initiatives dans les sections géographiques pertinentes du présent document.

Un autre objectif prioritaire du Canada dans les discussions qui se tiennent à l'OMC est d'obtenir l'établissement de règles fermes et exécutoires visant à faciliter le commerce, règles qui miseront sur les obligations existantes en vertu de l'OMC (soit les articles V, VIII et X de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), de manière à garantir la plus grande transparence possible et à simplifier les formalités douanières. Le gouvernement surveille également les lois et les pratiques des principaux partenaires commerciaux du Canada en ce qui concerne les recours commerciaux, et il présente des arguments à des autorités étrangères, au besoin. Ces interventions portent sur des

questions liées à des politiques ou à des pratiques qui pourraient être défavorables aux exportateurs canadiens dans le cadre de recours commerciaux en cours ou futurs. En outre, le gouvernement aide les exportateurs faisant l'objet d'enquêtes, en leur fournissant des renseignements et des conseils. Dans des affaires portant sur des programmes fédéraux et concernant l'application de droits compensateurs, le gouvernement est partie à l'affaire et participe activement à l'enquête. En ce qui a trait à l'OMC, le Canada s'emploie à améliorer les disciplines concernant les subventions, à promouvoir une utilisation plus transparente des recours commerciaux par nos partenaires, ainsi qu'à éclaircir les règles et à rendre leur application plus prévisible dans le cadre d'enquêtes.

Bois d'œuvre

L'actuel différend remonte à avril 2001 lorsqu'un regroupement de producteurs américains de bois d'œuvre résineux ont allégué que les importations de bois d'œuvre du Canada, faisant l'objet de subventions et de dumping, leur causaient des préjudices. En mai 2002, le département du Commerce américain imposait un taux de droit de douane combiné de 27,22 % sur les importations de bois d'œuvre du Canada, à titre de droits compensateurs et antidumping. Ce taux combiné a été abaissé à 20,15 % en décembre 2004, puis à 10,8 % en décembre 2005.

Le 27 avril 2006, le Premier ministre a annoncé que le Canada et les États-Unis étaient parvenus à un accord de principe qui réglerait le différend sur le bois d'œuvre tout en ayant des retombées économiques immédiates pour le Canada. Par exemple, lorsque les prix du bois d'œuvre dépassent les 355 dollars américains les mille pieds-planche — comme c'est le cas actuellement —, aucune restriction ne sera appliquée aux exportations canadiennes. Aux termes de l'accord, 80 % des droits (environ 4 milliards de dollars américains) seront remboursés au Canada. L'accord, qui demeurera en vigueur pendant sept ans, apportera une stabilité et une certitude à l'industrie

canadienne du bois d'œuvre, tout en l'exemptant de toute mesure commerciale de la part des États-Unis. Un accord définitif, impliquant la rédaction des instruments juridiques nécessaires, devrait être parachevé d'ici l'été 2006. L'entrée en vigueur de cet accord permettra au Canada et aux États-Unis de se consacrer pleinement à l'instauration d'une Amérique du Nord plus forte et plus concurrentielle.

Encéphalopathie spongiforme bovine (ESB)

À la suite de l'annonce par le Canada de la découverte en Alberta d'un premier cas d'ESB le 20 mai 2003, la plupart de ses partenaires commerciaux ont banni l'importation de bovins, de produits du bœuf et de produits dérivés en provenance du Canada. Depuis, l'ESB est devenue l'une des priorités commerciales du Canada à l'échelle internationale. Le Canada est très heureux de voir augmenter le nombre de pays qui ont réouvert leur marché au commerce de bovins et de produits du bœuf canadien, en se fondant sur les données scientifiques établies. Au nombre de ces pays figurent :

- les États-Unis (accès pour les bovins de moins de 30 mois destinés à l'abattage, le bœuf provenant d'animaux de moins de 30 mois et d'autres produits);
- le Mexique (accès pour le bœuf provenant d'animaux de moins de 30 mois);
- le Honduras et le Guatemala (accès pour le bœuf désossé provenant d'animaux de moins de 30 mois);
- Cuba (accès pour tout le bœuf et les bovins);
- Antigua-et-Barbuda, Barbade, Bermudes, les Îles Caïmans, la Jamaïque, Saint-Kitts-et-Nevis, Trinité-et-Tobago (accès total ou partiel pour le bœuf);
- le Japon (accès pour le bœuf désossé et non désossé provenant de bovins âgés de 20 mois et moins); Macao (accès pour tout le bœuf); Hong Kong, les Philippines et le Vietnam (accès pour le bœuf désossé provenant d'animaux de moins de 30 mois);
- la Nouvelle-Zélande (accès pour tout le bœuf);
- Bahreïn, l'Égypte, le Liban et les Émirats arabes unis (accès total ou partiel pour le bœuf); et le Liban, le Maroc et la Tunisie (accès pour tous les animaux vivants ou pour certains d'entre eux);
- l'Ukraine (accès pour les bovins de reproduction).

Le Canada continue de maintenir le dialogue avec tous ses partenaires commerciaux en vue de rétablir pleinement les échanges commerciaux, et il prévoit l'ouverture d'un grand nombre de marchés dans un proche avenir.

Le Canada demande à tous ses partenaires commerciaux de se conformer aux normes établies par l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). L'OIE est l'organisme international compétent de normalisation en matière de santé animale auquel on fait référence dans l'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires. À l'occasion de sa réunion de mai 2005 à Paris, l'OIE a annoncé de nouvelles lignes directrices en ce qui concerne l'ESB. Ces dernières sont représentatives des données scientifiques les plus récentes sur cette maladie et sont reconnues à l'échelle mondiale. Dans le cadre des nouvelles lignes directrices, le bœuf désossé provenant d'animaux de moins de 30 mois fait maintenant partie de la liste des produits de l'OIE qui peuvent faire l'objet d'échanges commerciaux sans danger, qu'un pays d'exportation ait ou non confirmé des cas d'ESB. De plus, on a élaboré des normes fondées sur des critères scientifiques en matière d'échanges sans risques pour d'autres produits, dont le bœuf non désossé, la viande provenant d'animaux de moins de 30 mois et les animaux vivants, avec des garanties supplémentaires certifiant l'efficacité des mesures de contrôle en vigueur que le Canada peut respecter. Le Canada incite tous ses partenaires commerciaux à reprendre les échanges en fonction des données scientifiques et des normes de l'OIE.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Au cours des dernières décennies, il s'est opéré une vaste réorientation structurelle de l'économie canadienne vers les services. Leur part du produit intérieur brut (PIB) du Canada, qui était d'un peu plus de la moitié en 1961, correspond aujourd'hui aux deux tiers. Le nombre de travailleurs canadiens dans les services s'accroît aussi. Le secteur des services emploie actuellement environ les trois quarts des travailleurs canadiens, comparativement à un peu plus de la moitié en 1961. En outre, quelque 80 % des emplois créés entre 1992 et 2002 l'ont été dans le secteur des services.

Dans l'ensemble, les services sont un secteur dont le coefficient de savoir est plus élevé que les autres, si bien que ce secteur emploie une proportion nettement plus grande de travailleurs bien instruits. Nombre des emplois les mieux rémunérés au Canada sont concentrés dans le secteur des services, notamment dans les domaines financier, juridique et informatique ainsi que de la publicité et du génie.

La part des services dans le total des échanges commerciaux du Canada, soit 14 % en 2005, est moins élevée que la moyenne mondiale de 18,4 %. En 2005, le Canada a exporté pour plus de 63 milliards de dollars de services,

dont plus de la moitié étaient des services commerciaux destinés aux entreprises. Entre 1990 et 2005, les exportations de services commerciaux ont augmenté à un taux annuel de 8,7 %. Les exportations canadiennes de services sont plus variées que les exportations de produits. Bien que les États-Unis soient le principal marché des exportations canadiennes de services, 40 % et plus de celles-ci sont exportées vers l'Europe, l'Amérique latine et l'Asie. Les exportations de services vers les marchés émergents, tels que la Chine, l'Inde et le Brésil, sont de plus en plus importantes.

Le Canada souhaite vivement accroître ses exportations de services et ses investissements et, pour ce faire, il compte sur des règles multilatérales juridiquement contraignantes. Ces règles servent à garantir un traitement juste et équitable des exportations canadiennes sur les marchés étrangers. Les négociations sur les services qui sont en cours à l'OMC et la négociation de dispositions sur les services dans les accords de libre-échange bilatéraux et régionaux sont donc importantes pour le Canada parce qu'elles promettent l'ouverture de nouveaux marchés pour les entreprises, les innovations et le savoir-faire du Canada.

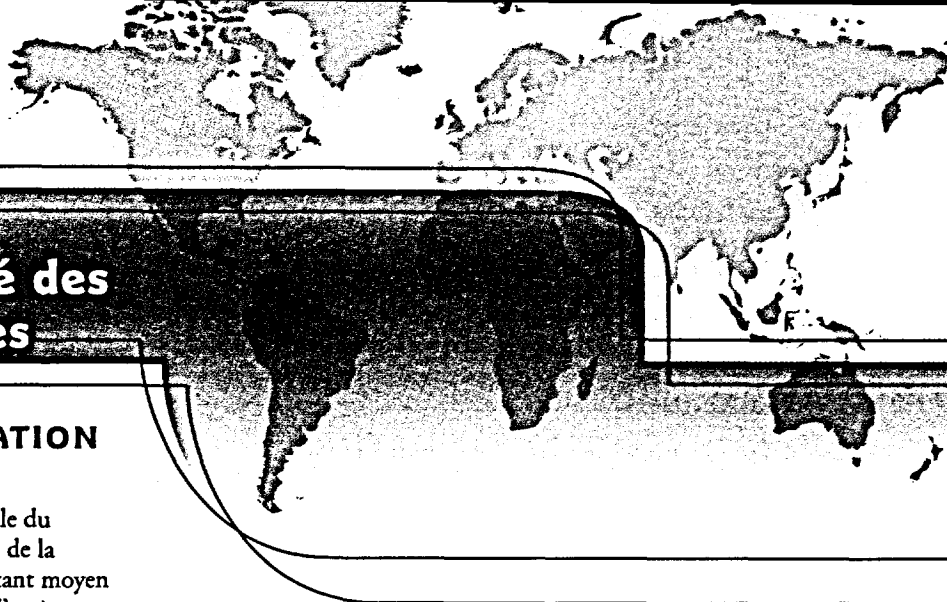
Dans le cadre de l'OMC, le Canada se joint à d'autres pays membres pour améliorer l'accès des exportateurs de services aux marchés étrangers et rendre la réglementation plus transparente. Les questions à l'étude dans les négociations comprennent les secteurs présentant un intérêt pour les exportateurs canadiens de services, les obstacles actuels ou éventuels à l'exportation de services par le Canada, l'élargissement de l'accès aux pays qui représentent des marchés clés pour les fournisseurs canadiens de services et l'accès des Canadiens à des services de qualité et à des prix concurrentiels. Le Canada cherche à obtenir un accès accru dans des secteurs présentant des occasions considérables pour les fournisseurs canadiens de services, dont les services professionnels, commerciaux, financiers, informatiques et de télécommunications, de même que les services liés à l'environnement. Le Canada souhaite également la réduction des restrictions à l'entrée temporaire des fournisseurs de services. Pour plus d'information, veuillez consulter le document suivant : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_6_e.pdf (questions d'accès aux marchés de services dans le cadre de l'OMC, disponible uniquement en anglais), le site <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/TS/gats-negotiations-fr.asp>

(objectifs du Canada dans les négociations de l'OMC) ou le site <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/TS/bilateralregional-fta-fr.asp> (participation du Canada aux négociations bilatérales ou régionales sur l'accès aux marchés des services).

Il est important de signaler que les obstacles au commerce de services ne sont pas toujours évidents ni aussi faciles à décrire que les obstacles au commerce de produits. Les échanges internationaux de services sont plus complexes que ne l'est la circulation internationale des biens. Il est extrêmement difficile, et parfois impossible, de séparer la production des services de leur consommation. Cela signifie qu'en plus des échanges et des activités d'investissement qui ont habituellement lieu entre des pays, il est souvent nécessaire, dans un échange de services, que le fournisseur ou le consommateur se déplace pour qu'il y ait échange. Pour une description des différents types d'échanges de services, voir le document http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/documents/Modes_de_fourniture.pdf.

En outre, la production et la consommation de services font l'objet de diverses interventions de la part des gouvernements, et bon nombre visent principalement des objectifs nationaux non commerciaux, comme la qualité des services ou la protection des consommateurs. La définition de l'accès aux marchés de services doit donc tenir compte d'un large éventail de règlements et de mesures d'intervention qui ne relèvent pas de la politique commerciale au sens propre. Ces règlements et autres mesures peuvent entraver l'accès aux marchés de services. Il est supposé que la réduction ou l'élimination de ces obstacles aura des bienfaits considérables. Pour plus d'information, veuillez consulter le document intitulé « L'ouverture des échanges de services : un élément clé de la croissance économique » (<http://www.oecd.org/dataoecd/37/53/35698442.pdf>).

Les négociateurs canadiens, qui poursuivent leurs efforts au nom des exportateurs canadiens en vue d'ouvrir les marchés de services, de garantir l'accès à ces marchés et de les rendre plus transparents, cherchent à mettre en place un cadre international qui créera d'intéressants débouchés pour les entreprises canadiennes.



3 Améliorer l'efficacité des règles internationales

LE CANADA ET L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

L'accession du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est un élément fondamental de la politique commerciale canadienne et un important moyen d'atteindre les objectifs du Canada en matière d'accès aux marchés. L'OMC régit les relations commerciales des 149 pays membres, dont les pays de l'Union européenne (UE), le Japon, d'autres pays industrialisés, des marchés émergents et de plus petits pays en développement. L'OMC sous-tend également la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis, notre principal partenaire commercial.

Les accords de l'OMC sont la pierre angulaire du système commercial multilatéral. Négociés et signés par les pays membres de l'Organisation, ces accords sont ratifiés par leurs représentants élus. Les principes de base de l'OMC sont le traitement équitable des échanges pour tous les pays membres (clause de la nation la plus favorisée), la réciprocité des concessions et le traitement identique des produits nationaux et des produits étrangers (traitement national). L'OMC fournit une tribune où les pays membres peuvent négocier l'accès aux marchés, surveiller le respect des obligations et des engagements contractés en vertu de divers accords et examiner les politiques et les pratiques commerciales de chacun. L'OMC a également mis en place un mécanisme qui permet le règlement des différends entre membres selon des règles convenues et non pas en fonction du poids politique ou du pouvoir économique.

LE CYCLE DE DOHA ET LES OBJECTIFS DU CANADA

En novembre 2001, lors de la Quatrième Conférence ministérielle tenue à Doha, au Qatar, les ministres ont entrepris un nouveau cycle de négociations commerciales portant sur la réforme du commerce des produits agricoles, sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et les services, sur les subventions et les mesures anti-dumping ou compensatoires, sur un système multilatéral d'enregistrement des vins et des spiritueux, sur le règlement des différends et sur certains aspects liés au commerce et à l'environnement. Cet ensemble de questions est connu

sous le nom de « Programme de Doha pour le développement », en raison de la forte insistance sur la dimension du développement qui a été ajoutée aux négociations dans chaque domaine.

Les négociations ont connu un ralentissement lors de la Cinquième Conférence ministérielle qui a eu lieu à Cancún, au Mexique, en septembre 2003, lorsque les pays membres ne sont pas parvenus à s'entendre sur l'orientation à suivre. En juillet 2004, toutefois, les pays membres de l'OMC ont convenu d'un ensemble de cadres et pris d'autres décisions qui ont permis aux négociations de passer à l'étape suivante, plus détaillée. Après une période d'activité intense en 2005, comprenant une série de réunions non officielles des ministres du Commerce, la Sixième Conférence ministérielle s'est déroulée à Hong Kong, en Chine, du 13 au 18 décembre 2005. Bien qu'elle n'ait pas eu l'envergure ou l'étendue souhaitée par le Canada, la Déclaration ministérielle de Hong Kong fournit au Canada et aux autres pays membres de l'OMC la possibilité de poursuivre les négociations en vue de parvenir à leurs objectifs. Pour plus d'information sur la Déclaration ministérielle de Hong Kong, veuillez consulter le site Web à http://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/min05_f/final_text_f.htm.

Le Canada souhaite la réalisation de grands progrès dans le cycle de négociations de Doha, d'ici la fin de 2006, afin que les engagements puissent être approuvés par les institutions nationales appropriées de chaque pays membre, au cours du premier semestre de 2007. La réalisation de grands progrès dans les négociations permettrait aux exportateurs canadiens de rivaliser équitablement sur les marchés étrangers et contribuerait à une plus forte croissance économique et à l'accroissement de la prospérité et du développement au Canada et dans le monde². Seule l'OMC offre la masse critique de pays nécessaire pour

² Selon une étude publiée par la Banque mondiale en 2005, la libéralisation du commerce de marchandises et la réduction des subventions à l'agriculture entraîneraient une amélioration du bien-être mondial dont la valeur se chiffrerait à près de 363,5 milliards de dollars par année, d'ici 2015.

s'entendre sur la réduction des mesures qui nuisent le plus au système de commerce international, surtout les subventions à l'agriculture qui ont un effet de distorsion sur les échanges.

Dans les négociations sur l'agriculture à l'OMC, le Canada cherche à uniformiser les règles du jeu à l'échelle internationale pour nos producteurs et nos transformateurs par l'élimination la plus rapide possible de toutes les formes de subvention à l'exportation, la réduction considérable des mesures nationales de soutien qui ont un effet de distorsion sur les échanges et un élargissement significatif de l'accès aux marchés. Dans les négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles, le Canada cherche à accroître l'accès aux marchés présentant un intérêt pour les exportateurs canadiens, et ce, par divers moyens, dont la réduction des droits de douane pour tous les produits non agricoles et l'élimination de ces droits dans certains secteurs. Les secteurs présentant un intérêt pour les exportateurs canadiens comprennent ceux des produits de la pêche, des produits liés à l'environnement, des produits forestiers, des produits chimiques et des matières premières.

Dans les négociations sur les services, le Canada vise à obtenir un accès élargi et plus sûr aux marchés étrangers des services professionnels, commerciaux, financiers et informatiques, des services de télécommunications et des services liés à l'environnement, ainsi qu'à rendre la réglementation plus transparente et plus prévisible sur les marchés étrangers. En matière de négociations sur les règles, le Canada est en faveur d'un durcissement des mesures antidumping et compensatoires afin de réduire les possibilités d'abus, d'un renforcement des disciplines en matière de subventions, particulièrement pour garantir que la concurrence à laquelle font face les exportateurs canadiens sur les marchés étrangers soit loyale et d'une clarification des règles relatives aux accords commerciaux régionaux. Dans les négociations sur la facilitation des échanges, la priorité pour le Canada est d'assurer l'établissement de règles fermes et obligatoires de facilitation du commerce qui soient pratiques et significatives pour les commerçants et qui s'appuient sur les obligations actuelles de l'OMC, afin de maximiser la transparence et de simplifier les formalités douanières.

Le Canada vise également à ce que les négociations du Cycle de Doha produisent des résultats qui représentent un juste milieu entre les objectifs de développement et les préoccupations des pays en développement, d'une part, et

les intérêts commerciaux du Canada, d'autre part. Nous devons veiller à ce que les négociations contribuent de façon importante à la réalisation des objectifs de développement des pays membres de l'OMC et à ce qu'elles mènent à une plus grande intégration des pays en développement au système commercial mondial.

Dans la mise en œuvre de la politique commerciale, le gouvernement du Canada poursuivra ses efforts en vue d'un dénouement heureux des négociations du Cycle de Doha qui procurera des bienfaits concrets au Canada. Pour renforcer l'appui de cette politique au pays, le gouvernement consulte les intéressés – dont les gouvernements, les entreprises et les organismes non gouvernementaux – afin de connaître leurs points de vue et de sensibiliser les Canadiens aux avantages de la libéralisation des échanges par la voie des négociations dans le cadre de l'OMC. À cette fin, le site Web sur les négociations et les accords commerciaux du Canada (<http://www.international.gc.ca/tna-nac>) continuera à fournir des renseignements à jour sur l'état d'avancement des négociations et à inviter le public à donner son avis sur les objectifs et les priorités dans ces négociations.

ACCORD SUR LES MARCHÉS PUBLICS DE L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Pour profiter du potentiel considérable, pour le commerce international, que représentent les centaines de milliards de dollars dépensés annuellement par les gouvernements à l'échelle mondiale, le Canada s'est efforcé d'améliorer l'accès aux marchés dans le cadre de l'OMC. L'élargissement à de nouveaux secteurs et la réduction des obstacles d'ordre discriminatoire qui entravent l'accès au marché américain et à d'autres marchés clés donneraient aux exportateurs canadiens accès à d'importants débouchés.

Le Canada a adhéré, avec 37 autres pays, à l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC. L'AMP constitue une base pour l'accès garanti des fournisseurs canadiens aux marchés publics des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada persiste dans ses efforts pour élargir et rendre plus sûr l'accès aux marchés par l'intermédiaire de l'AMP. L'examen continu de l'AMP, dont le mandat est d'accroître la portée de l'accord, de le simplifier et d'éliminer les mesures discriminatoires, demeure une priorité.

L'ACCESSION D'AUTRES PAYS À L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

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

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

Depuis l'accession de l'Arabie saoudite, en décembre 2005, l'OMC compte 149 pays membres.

Le Canada participe activement aux négociations visant l'accession de tous les pays candidats. À l'heure actuelle, les 30 pays suivants se trouvent à divers stades du processus d'accession : Afghanistan, Algérie, Andorre, Azerbaïdjan, Bahamas, Bélarus, Bhoutan, Bosnie-Herzégovine, Cap-Vert, Éthiopie, Iran, Iraq, Kazakhstan, Laos, Liban, Libye, Monténégro, Ouzbékistan, Russie, Samoa, Sao Tome-et-Principe, Serbie, Seychelles, Soudan, Tadjikistan, Tonga, Ukraine, Vanuatu, Vietnam et Yémen. Le Canada a conclu des négociations bilatérales d'accès aux marchés avec la Russie, l'Ukraine et le Vietnam.

Les négociations portant sur l'accession d'un pays à l'OMC se déroulent sur deux plans, multilatéral et bilatéral. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de pays membres intéressés, examine le régime économique et commercial du pays candidat afin de déterminer les changements qu'il doit apporter à ses lois et à ses pratiques administratives pour les rendre conformes aux accords de l'OMC. Parallèlement aux délibérations du groupe de travail, les pays membres entreprennent avec le pays candidat des négociations bilatérales sur l'accès des produits et services à son marché.

En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada aide à faire en sorte que l'accession du pays candidat à l'OMC mène à un accès à son marché dans des conditions transparentes, prévisibles et fondées sur des règles. Dans les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés des pays candidats, le Canada vise à réduire ou à éliminer les droits de douane et les obstacles non tarifaires, afin de fournir aux entreprises exportatrices canadiennes un meilleur accès aux marchés de produits et de services qui présentent un intérêt actuel ou éventuel.

Des 30 pays candidats à l'accession à l'OMC, 9 sont au nombre des pays les moins avancés : Bhoutan, Cap-Vert, Éthiopie, Laos, Samoa, Sao Tome-et-Principe, Soudan, Vanuatu et Yémen. Le Canada travaille activement avec d'autres pays membres de l'OMC pour favoriser l'accession des pays les moins avancés, reconnaissant que leur accession les soutiendrait dans leurs efforts de développement et les aiderait à devenir des membres à part entière du système commercial mondial. Le Canada approuve les lignes directrices en vue de faciliter et d'accélérer les négociations avec des pays les moins avancés qui veulent accéder à l'OMC, qui ont été adoptées par le Conseil général de l'OMC en décembre 2002.

Les positions défendues par le Canada au cours de négociations relatives à l'accession sont élaborées par des ministères fédéraux après avoir consulté les gouvernements provinciaux et territoriaux et le secteur privé. Ces négociations offrent une bonne occasion de résoudre les difficultés qu'éprouvent les entreprises canadiennes à accéder aux marchés des pays candidats.

Pour plus d'information sur le processus d'accession à l'OMC, veuillez consulter le site Web à http://www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/acc_f.htm.

4

Ouverture sur l'Amérique du Nord

ÉTATS-UNIS

Il est difficile de surestimer l'importance de la relation commerciale et d'investissement entre le Canada et les États-Unis. Qu'elle tienne à l'étroite interdépendance des échanges bilatéraux, au rôle du Canada en Amérique du Nord ou aux débouchés mondiaux qu'ouvre l'accès du Canada au marché américain, c'est dans une relation bilatérale saine avec les États-Unis que réside la prospérité du Canada.

Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada. Ils achètent 78 % de nos exportations. En outre, 95 % de nos échanges bilatéraux et de notre relation d'investissement se déroulent de façon harmonieuse. Cette relation, alimentée par l'intégration croissante de nos économies et facilitée par le système réglementé de l'OMC et de l'ALENA, est quantitativement et qualitativement différente des relations avec tout autre pays.

En 2005, les exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis se sont accrues de 5,1 %, en raison surtout de la hausse des prix de l'énergie qui a compensé l'effet défavorable de l'appréciation du dollar canadien. En même temps, les importations de marchandises des États-Unis ont augmenté seulement de 2,8 %. En 2005, le Canada était le principal marché d'exportation de 38 États. Cette même année, le Canada a également exporté pour 33,6 milliards de dollars de services aux États-Unis, qui demeurent le marché le plus important pour ce type d'exportation. Pour une analyse plus poussée des statistiques sur les échanges, consultez le site Web à <http://www.international.gc.ca/eet/menu-fr.asp>.

Le Ministère s'emploie à enrichir la relation commerciale et d'investissement avec les États-Unis. Il protège et étend l'accès du Canada au marché américain; il aide les entreprises canadiennes à saisir une part plus importante des débouchés qui s'offrent sur le marché américain pour les produits et les services, les investissements, la commercialisation de la technologie et la collaboration dans le domaine de la recherche, en dépit de la concurrence croissante des marchés émergents. En outre, il cherche à établir des instruments en matière de politique (et veille à leur application), de manière à renforcer l'espace économique nord-américain et à préparer les entreprises à relever des défis toujours nouveaux. Pour plus d'information, consultez le site Web à http://www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/main/trade_and_investment/default-fr.asp. De plus, le Ministère incite les entreprises canadiennes qui ont connu du succès sur un marché des États-Unis à étendre

leurs exportations à d'autres marchés américains. Il encourage également les entreprises qui réussissent sur plus d'un marché des États-Unis à envisager l'exportation vers d'autres pays. Pour plus d'information, consultez le site Web à <http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/MarketReportsAndServices.jsp>.

Affaires courantes

En dépit de la nature du commerce et de l'investissement entre le Canada et les États-Unis, qui est la plupart du temps sans entraves, quelques défis demeurent. Par exemple, les coûts et l'incertitude associés au contrôle des exportations entre le Canada et les États-Unis dans le domaine de la défense et de l'aérospatiale ont diverses répercussions négatives : ils dissuadent les entreprises américaines de coopérer avec des partenaires, des sous-traitants et mêmes des filiales au Canada et ils empêchent les entreprises canadiennes de rivaliser pour obtenir des contrats d'entreprises américaines. La définition et l'interprétation américaines de la « double nationalité », surtout dans le cadre du Règlement américain sur le commerce international des armes, compliquent l'accès aux technologies et aux données contrôlées dont les Canadiens concernés et munis d'une autorisation de sécurité ont besoin pour leur travail, que ce soit dans le secteur public ou privé. Ces conditions menacent les partenariats et la collaboration entre gouvernements et elles ont pour effet de dissuader l'investissement dans le secteur canadien de la défense et de l'aérospatiale.

De plus, la surcharge du système américain d'attribution des brevets rend moins prévisible le climat des affaires aux États-Unis. La lenteur du processus administratif et des examens du bureau américain des brevets et la rapidité relative du système judiciaire américain créent des conditions favorables à l'abus sous forme de longues poursuites devant les tribunaux américains. En outre, les investisseurs pour qui les brevets sont importants doivent affecter une part de plus en plus grande de leurs ressources aux procédures judiciaires, ce qui nuit à la compétitivité et produit un effet de dissuasion sur l'innovation. La société Research

in Motion est un exemple connu d'une entreprise canadienne qui s'est heurtée à des obstacles aux États-Unis en raison de la législation américaine en matière de propriété intellectuelle.

Un autre enjeu est l'incidence de l'initiative des États-Unis relative aux voyages dans l'hémisphère occidental [Western Hemisphere Travel Initiative]. Le gouvernement du Canada suit de près l'évolution de l'initiative afin de veiller à la circulation sûre et rapide des personnes et des marchandises entre les deux pays. Le Canada participera à la définition et au choix des documents qui seront jugés acceptables et des technologies sous-jacentes, et il s'emploiera à mieux faire connaître les préoccupations du Canada au sujet des effets défavorables possibles de cette initiative sur le commerce.

Le gouvernement continuera aussi de travailler avec les États-Unis et le Mexique afin de définir une approche nord-américaine des questions de réglementation et de commerce que soulève l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB). Vous trouverez un survol de l'ESB au chapitre 2.

Pour plus de détails sur les enjeux du commerce bilatéral, consultez la base de données associée à ce document à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-fr.asp>.

Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité

Le Canada, les États-Unis et le Mexique sont parties au Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Certaines initiatives lancées dans le cadre du volet sur la prospérité peuvent présenter un intérêt pour les exportateurs canadiens. Pour plus d'information, consultez le site Web à <http://www.fac.gc.ca/spp/spp-menu-fr.asp>. De plus, le gouvernement continuera de mettre en valeur la contribution des exportations du Canada à la sécurité et à la défense en Amérique du Nord et à l'étranger. Pour plus d'information, veuillez consulter le site Web à <http://www.canadianally.com/ca/index-fr.asp>.

ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

Il n'y a nul doute que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), conclu il y a maintenant plus de 10 ans, a bien servi les intérêts du Canada. La valeur des échanges de marchandises entre le Canada et ses partenaires dans l'ALENA s'est accrue de 122 % depuis 1994, atteignant 598,5 milliards de dollars en 2005. Entre 1994 et 2005, les exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis ont augmenté à un taux annuel composé de 6,5 %. En

2005 toujours, les échanges avec le Mexique ont atteint une valeur de 17,8 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 292 % par rapport à celle enregistrée avant l'entrée en vigueur de l'ALENA (en 1993). Au total, 84,7 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à nos partenaires dans l'ALENA.

L'ALENA a aussi mené à un accroissement des échanges de services. La valeur des exportations canadiennes de services vers les États-Unis et le Mexique a progressé à un taux annuel composé de 6 %, s'élevant à 78,3 milliards de dollars en 2003 comparativement à 46 milliards de dollars en 1994. Les exportations canadiennes de services vers les États-Unis sont passées à 76,4 milliards de dollars en 2005, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Les échanges de services entre le Canada et le Mexique se sont accrus à un taux annuel composé de 10,6 %, pour atteindre une valeur de plus de 1,1 milliard de dollars en 2003. Environ 59 % des services exportés par le Canada sont destinés à nos partenaires de l'ALENA.

L'ALENA a également stimulé l'investissement. Depuis 1994, le stock annuel d'investissement étranger direct (IED) au Canada s'élevait en moyenne à 264,2 milliards de dollars. En 2004, l'ensemble de l'IED au Canada a totalisé 365,7 milliards de dollars, dont plus de 65 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. L'investissement américain direct au Canada est passé à 238,2 milliards de dollars en 2004. Le stock d'investissement canadien direct aux États-Unis et au Mexique a également augmenté pour se situer à 193,9 milliards de dollars et à 2,76 milliards de dollars, respectivement.

Perspectives d'avenir

Le contexte commercial et économique dans lequel l'ALENA fonctionne a beaucoup changé au cours des 10 dernières années. L'entrée en scène de nouveaux acteurs économiques a transformé la dynamique du commerce mondial. L'intégration de plus en plus grande du réseau commercial dans lequel les sources d'approvisionnement sont mondiales et les marchés sont redéfinis oblige l'Amérique du Nord à être plus concurrentielle. Le Canada travaille avec ses partenaires commerciaux pour que l'ALENA demeure un moyen efficace d'aider l'Amérique du Nord à se montrer à la hauteur de ses concurrents et à faire mieux qu'eux sur les marchés nouveaux et émergents.

En réponse aux défis nouveaux soulevés à l'échelle mondiale par les marchés nouveaux et émergents, les partenaires de l'ALENA ont concentré leurs efforts sur la réduction des coûts des activités liées à l'exportation et sur l'amélioration de leur compétitivité. La libéralisation des règles d'origine³

³ 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.

énoncées dans l'ALENA est une dimension clé de ces efforts. Les travaux, qui suivent le programme établi, ont mené à l'assouplissement des règles d'origine au cours des deux dernières années. En 2005, par exemple, les trois pays ont mis en application des règles d'origine plus souples visant un large éventail de produits alimentaires, de produits de consommation et de produits industriels, et l'effet de ces mesures sur le commerce trilatéral représente une valeur d'environ 20 milliards de dollars américains.

En ce qui concerne les services, des efforts ont été déployés pour faciliter les échanges commerciaux en reconnaissant les titres de compétences professionnelles. En octobre 2005, des représentants nationaux de la profession d'architecte des trois pays ont signé un accord trinational de reconnaissance mutuelle de la profession d'architecte à l'international. L'accord énonce les conditions dans lesquelles un architecte autorisé ou agréé sur le territoire de l'une des parties à l'ALENA peut pratiquer sa profession sur le territoire des autres parties. Le gouvernement du Canada encourage les organismes professionnels provinciaux canadiens à ratifier et à mettre en œuvre cet accord. Sept des onze provinces et territoires dans lesquels l'architecture est une activité autorisée ont déjà ratifié l'accord, et les autres provinces (Manitoba, Nouveau-Brunswick, Ontario et Québec) travaillent actuellement à la ratification. Que les ordres professionnels en architecture membres de l'ALENA aient pu parvenir à un accord est un fait considérable, étant donné les difficultés auxquelles sont confrontés les autres ordres professionnels; il faudrait saluer leurs efforts à titre d'exemple de réussite de l'ALENA.

Les autres aspects sur lesquels portent les travaux comprennent la promotion d'une plus grande collaboration à ce qui a trait à la réglementation, à l'assouplissement des dispositions relatives à l'entrée temporaire et à l'accroissement de la transparence. En outre, le Canada accorde actuellement une très grande importance au maintien de l'intégrité de l'ALENA et, pour cela, il s'efforce de faire en sorte que les parties se conforment pleinement et rapidement aux décisions des groupes spéciaux de règlement des différends dans le cadre de l'ALENA.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

L'ALENA prévoit un processus pour le règlement des différends qui surviennent inévitablement dans une relation commerciale économique d'une telle ampleur. Le recours à ce processus a lieu lorsque les parties ne peuvent résoudre leurs conflits par des discussions informelles dans les comités ou groupes de travail appropriés ou par d'autres mécanismes de consultation.

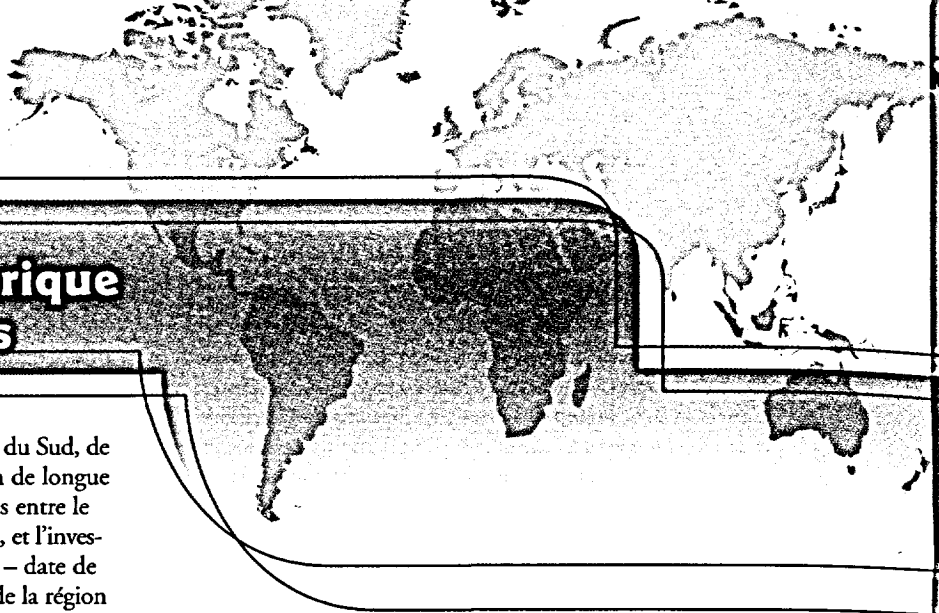
Le chapitre 20 de l'ALENA renferme des dispositions devant permettre de prévenir ou de résoudre les différends

au sujet de l'interprétation ou de l'application de l'Accord. En ce qui concerne les recours commerciaux, le chapitre 19 permet de soumettre à un groupe spécial binational plutôt qu'à un tribunal toute mesure relative aux droits antidumping ou compensatoires. Le groupe spécial détermine si une décision rendue est compatible avec la loi du pays importateur en matière d'imposition de droits antidumping ou compensatoires. Les chapitres 11 (Investissement) et 14 (Services financiers) prévoient d'autres dispositions concernant le règlement des différends.

Au cours de l'année civile 2005, quatre demandes concernant l'imposition de droits antidumping ou compensatoires sur des produits canadiens ont été présentées à un groupe spécial en vertu des dispositions du chapitre 19. Toutes se rattachaient au différend sur le bois d'œuvre. Ces demandes ont été suivies de trois demandes d'examen par un groupe spécial au début de 2006 : deux se rapportant au bois d'œuvre et la troisième aux tiges de fil d'acier. Au cours de l'année civile 2005, 13 examens par des groupes spéciaux étaient en cours. Ils se rapportaient à divers produits dont le bois d'œuvre, le magnésium, le blé et les tiges de fil d'acier. En outre, neuf décisions ont été rendues par des groupes spéciaux (trois touchant le bois d'œuvre, trois touchant le blé, une, le magnésium, une autre, les tiges de fil d'acier, et une dernière, l'acier galvanisé) et un groupe spécial a conclu ses travaux. L'examen par un groupe spécial demandé par le Mexique en vertu du chapitre 19 au sujet des droits antidumping imposés par le Canada sur les stores vénitiens a été achevé. Pour plus d'information sur les décisions et les rapports des groupes spéciaux, consultez le site Web à http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_f.aspx?ArticleID=76.

MEXIQUE

Le Mexique est un partenaire commercial stratégique du Canada. Les relations commerciales et d'investissement qui nous unissent sont essentielles à l'accroissement de notre compétitivité sur le marché nord-américain si nous voulons soutenir la concurrence exercée par de nouveaux acteurs dans un réseau commercial mondial de plus en plus intégré. Ces dernières années, le Mexique a affiché une stabilité sur le plan macroéconomique, et les taux d'intérêt et d'inflation sont de plus en plus près de ceux du reste de l'Amérique du Nord. Le Mexique, qui a également rendu son cadre réglementaire plus sûr et plus transparent, continue d'attirer l'investissement étranger direct. Plus de 1 500 entreprises canadiennes sont présentes au Mexique, et 3 100 autres travaillent actuellement à leurs premières ventes au Mexique. Le Canada est le cinquième investisseur au Mexique, selon les statistiques de ce pays. Le Mexique accroît aussi son investissement direct au Canada



5

Ouverture sur l'Amérique latine et les Caraïbes

Le Canada entretient avec les pays de l'Amérique du Sud, de l'Amérique centrale et des Caraïbes une relation de longue durée qui est multidimensionnelle. Les échanges entre le Canada et les Caraïbes remontent au XVIII^e siècle, et l'investissement canadien au Brésil – pivot de la région – date de la fin du XIX^e siècle. Les échanges avec les pays de la région sont maintenant considérables et ils augmentent rapidement.

En 2005, les exportations canadiennes de marchandises vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont atteint une valeur de 5 milliards de dollars, soit une hausse de 20 % par rapport à 2004. Les exportations canadiennes vers les pays de cette région se composent de divers produits de base, de produits semi-finis et finis, y compris des produits de haute technologie. Selon les résultats d'une analyse préliminaire, les produits de base constituent quelque 40 % de la totalité de ces exportations, et les produits semi-finis ou finis, environ 60 %. L'Amérique latine et les Caraïbes représentent également un marché important pour les exportateurs de services canadiens. En 2003 (la plus récente année pour laquelle nous disposons de statistiques), le Canada a exporté pour 4,4 milliards de dollars de services dans cette région.

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES (ZLEA)

À l'occasion du Sommet des Amériques de novembre 2005 en Argentine, le Canada et la grande majorité des pays de l'hémisphère ont réaffirmé leur engagement à l'égard de la ZLEA, qui demeure le meilleur outil de libéralisation des échanges et de l'investissement et d'aide pour atteindre les grands objectifs du Sommet en matière de prospérité, d'équité et de démocratie dans l'hémisphère. Bien qu'aucune date de reprise des négociations officielles de la ZLEA n'ait été fixée, le Canada continuera de soutenir les deux coprésidents de la ZLEA, le Brésil et les États-Unis, dans leurs efforts visant à résoudre les différends qui opposent toujours les membres quant à la portée et à l'ambition d'un accord final. En 2005, le Canada a également appuyé la Colombie dans ses efforts visant à consulter les participants à la ZLEA sur les façons de faire progresser les négociations.

L'idée de la ZLEA a été proposée par les chefs des 34 pays démocratiques des Amériques en 1994. À l'exception des partenaires du Canada dans l'ALENA, les échanges de produits bilatéraux avec les pays de la ZLEA ont totalisé 18,9 milliards de dollars en 2005. Le stock de l'investissement canadien direct dans ces pays a augmenté rapidement, passant de 6 milliards de dollars en 1990 à 60 milliards de dollars en

2004. Les exportations de services canadiens vers des régions de la ZLEA non membres de l'ALENA ont également augmenté et se sont élevées à 2,7 milliards de dollars en 2003.

MERCOSUR ET BRÉSIL

Mercosur

Les échanges bilatéraux entre le Canada et le bloc du Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) se sont chiffrés à 5 milliards de dollars en 2005. Cette année-là, les exportations de marchandises du Canada vers le Mercosur ont totalisé 1,3 milliard de dollars alors que les importations se sont élevées à 3,7 milliards de dollars. Les exportations de services canadiens vers le Brésil et l'Argentine ont atteint respectivement 339 millions et 78 millions de dollars (données de 2003). Les données sur les exportations de services canadiens vers les autres pays du Mercosur ne sont pas disponibles pour le moment.

Le Canada entretient une solide relation commerciale avec le Mercosur et a signé un certain nombre d'arrangements bilatéraux avec des pays du Mercosur, dont des accords de double imposition avec le Brésil (1984) et l'Argentine (1993), des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) avec l'Argentine (1993) et l'Uruguay (1999), ainsi que des accords de transport aérien avec le Brésil (1986) et l'Argentine (1979). Le Canada et le Mercosur ont également signé une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (1998). Le Canada et le Mercosur souhaitent renforcer davantage leurs liens en matière d'échanges commerciaux et d'investissement et continuent d'examiner quels outils et quels mécanismes d'intervention conviennent le mieux pour réaliser cet objectif.

Le 9 décembre 2005, le Mercosur a lancé le processus d'adhésion du Venezuela à titre d'État partie au sein du bloc. L'adhésion du Venezuela aux traités fondateurs du Mercosur et à sa législation fait l'objet de négociations continues. En 2005, les exportations du Canada au Venezuela se sont élevées à 685,8 millions de dollars, contre 2,5 milliards de dollars pour les échanges commerciaux bilatéraux.

Brésil

Le Brésil représente 80 % de la force économique du Mercosur en PIB nominal, ce qui fait de lui le membre et le dirigeant le plus influent du bloc. Le PIB du Brésil est le plus important de l'Amérique du Sud (795,9 milliards de dollars américains en dollars courants de 2005), et on s'attend à ce que sa croissance économique annuelle soit en moyenne de 3,5 % jusqu'en 2010. En hausse de 28 % par rapport à l'estimation de 81 milliards de dollars en 2005, les importations de marchandises du Brésil pourraient atteindre 104 milliards de dollars d'ici 2010.⁴

En 2005, les exportations de marchandises du Canada vers le Brésil ont atteint 1,1 milliard de dollars tandis que les échanges commerciaux se sont élevés à 4,2 milliards de dollars, ce qui fait du Brésil notre deuxième partenaire commercial (après le Mexique) en Amérique latine. Le Brésil est également le deuxième récipiendaire de l'investissement canadien direct (après le Chili) en Amérique du Sud : en 2004, le stock de l'investissement canadien direct au Brésil a augmenté de 16,8 % par rapport à l'année précédente et s'est établi à 6,4 milliards de dollars. La stabilité économique et financière du Brésil ainsi que sa prospérité font de ce pays une priorité élevée pour le Canada en matière de commerce et d'investissement.

CHILI

Depuis son entrée en vigueur le 7 juillet 1997, l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC) a été très fructueux. La valeur des échanges bilatéraux de marchandises est passée de 718 millions de dollars en 1997 à 2,1 milliards de dollars en 2005. Le stock de l'investissement canadien direct au Chili, de 6,6 milliards de dollars en 2004, est concentré dans le secteur minier, selon l'ambassade au Chili. En 2003, les exportations canadiennes de services au Chili ont atteint une valeur de 114 millions de dollars.

Le Canada et le Chili poursuivent leurs efforts en vue d'étendre l'ALECC. Les travaux sur un chapitre consacré aux marchés publics, y compris l'accès aux marchés et l'élargissement des engagements en matière de transparence, sont presque terminés. Les deux pays poursuivent aussi des négociations en vue d'inclure un chapitre sur les services financiers.

COMMUNAUTÉ ANDINE

En 2005, les échanges bilatéraux de marchandises avec la Communauté andine (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Venezuela) se sont élevés à 5,5 milliards de dollars,

tandis que les exportations canadiennes dans la région ont augmenté de 26,6 % par rapport à 2004, pour atteindre 1,6 milliard de dollars. Le stock de l'investissement canadien direct dans la Communauté andine a atteint 3 milliards de dollars en 2004. Les exportations de services du Canada vers la Colombie se sont chiffrées à 49 millions de dollars, alors que celles vers le Venezuela ont atteint 104 millions de dollars (données de 2003). Les données sur les exportations de services canadiens vers les autres pays de la Communauté andine ne sont pas disponibles en ce moment.

En août 2002, pour répondre à leur demande, le Canada a commencé à étudier la possibilité de négocier un accord de libre-échange avec les cinq pays andins. Les consultations menées auprès d'intervenants canadiens ont permis de découvrir qu'ils appuyaient largement un accord de libre-échange entre le Canada et la Communauté andine. La Colombie et le Pérou ont récemment terminé leurs négociations avec les États-Unis en vue de conclure un accord de libre-échange, et les négociations entre l'Équateur et les États-Unis se poursuivent. Comme la mise en œuvre d'accords de libre-échange entre les États-Unis et les pays andins pourrait avoir une incidence sur les intérêts canadiens dans la région, le gouvernement du Canada étudiera les mesures à prendre en vue d'assurer la compétitivité des exportateurs canadiens dans ces marchés.

En 1999, le Canada a conclu une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement avec les pays de la Communauté andine, ainsi qu'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) avec l'Équateur (1997) et le Venezuela (1998). Le Canada poursuit activement les négociations en vue de la conclusion d'un APIE avec le Pérou. De plus, le Canada a conclu un accord sur la double imposition avec l'Équateur (2001), le Pérou (2003) et le Venezuela (2005).

En 2006, les objectifs prioritaires du Canada à l'égard de la Communauté andine consisteront à continuer d'intervenir auprès des autorités pour qu'elles éliminent leur régime d'attribution discrétionnaire des licences d'importation, pour la reprise des importations de bœuf provenant du Canada, et pour régler, avec le Venezuela, le différend en matière d'investissement en vertu des principes de transparence et de droit. La Colombie diminue l'intervention du gouvernement dans son économie et elle incite le secteur privé à jouer un plus grand rôle, surtout dans les secteurs du pétrole et du gaz et des mines. Dans d'autres pays de la Communauté andine, l'État accroît son intervention dans l'activité économique, principalement dans les secteurs du pétrole et du gaz, des mines et de l'agroalimentaire. Au Venezuela, le manque de transparence dans l'attribution

⁴ Selon le rapport de Goldman Sachs, Global Economic Paper No. 99, octobre 2003.

des licences d'importation de certains produits alimentaires, dont les légumineuses, les oignons, les pommes de terre et le porc, demeure un important obstacle au commerce.

AMÉRIQUE CENTRALE ET CARAÏBES

En 2005, les exportations canadiennes vers la région de l'Amérique centrale (Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica et Panama) ont atteint 441,6 millions de dollars, et les échanges bilatéraux ont atteint 1,3 milliard de dollars. Les intérêts commerciaux du Canada dans la région tournent principalement autour de l'agriculture, de l'exploitation minière, des services environnementaux, du bâtiment et des matériaux de construction, des industries de services et des projets d'immobilisations. Le Guatemala compte la plus large assise économique et la plus importante économie en Amérique centrale : en 2005, le Guatemala a importé plus de 40 % de toutes les exportations canadiennes destinées à cette région. L'économie du Panama fondée sur les services a crû de 5,5 % en 2005, et des négociations de libre-échange avec les États-Unis sont en cours.

Le Canada a conclu un accord de libre-échange avec le Costa Rica. L'accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica (ALECCR), entré en vigueur le 1^{er} novembre 2002, est devenu la pierre angulaire de notre relation bilatérale croissante en matière de commerce et d'investissement. De 2002 à 2005, les échanges bilatéraux de marchandises ont augmenté de 36 % (passant de 324 millions à 440 millions de dollars). L'ALECCR prévoit l'élimination progressive des tarifs douaniers, montrant ainsi qu'il est possible de tenir compte des différences quant aux niveaux de développement et à la taille des partenaires du libre-échange.

Le Canada est résolu à mener à bien les négociations de libre-échange avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (le C4) (Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et partage leur engagement à l'égard de l'intégration économique de l'hémisphère. Le C4, ainsi que la République dominicaine et le Costa Rica, ont conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis en 2005. La mise en œuvre de cet accord aura probablement une incidence sur la compétitivité des entreprises canadiennes.

En 2005, les exportations de marchandises canadiennes vers la Communauté des Caraïbes (CARICOM) se sont chiffrées à 543 millions de dollars, et les échanges bilatéraux à 1,6 milliard de dollars. En 2003 (la plus récente année pour laquelle nous disposons de statistiques), les exportations de services canadiens vers la CARICOM ont atteint 1,46 milliard de dollars. Les 15 membres de la Communauté des Caraïbes sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la République dominicaine, la Grenade, la Guyana, Haïti, la Jamaïque, Montserrat (sous la dépendance du Royaume-Uni), Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines, le Suriname et Trinité-et-Tobago. Les Bahamas font partie de la CARICOM mais non du marché commun. Le Canada et la CARICOM ont discuté de la possibilité de négocier un accord de libre-échange bilatéral, mais aucune date du début possible des négociations n'a encore été fixée.

La République dominicaine est le quatrième marché d'exportation de marchandises du Canada dans la région des Caraïbes et l'un des marchés et l'une des zones franches manufacturières qui connaît la croissance la plus rapide. En 2005, les exportations de marchandises canadiennes vers la République dominicaine se sont élevées à 145 millions de dollars (en hausse de 44 % par rapport à 2004). Le Canada est toujours désireux de renforcer ses liens commerciaux et d'investissement avec la République dominicaine. À cette fin, le Canada étudie la possibilité de négocier un accord de promotion et de protection des investissements étrangers et un accord de libre-échange bilatéral avec la République dominicaine.

Cuba est le plus grand marché du Canada dans les Caraïbes, ayant importé pour 447 millions de dollars de produits et de services canadiens en 2005. Avec des investissements évalués à plus de 1 milliard de dollars, le Canada est le plus grand investisseur étranger à Cuba, selon l'ambassade canadienne à La Havane. Bien que le milieu des affaires de Cuba soit complexe, il renferme de nombreuses possibilités pour les entreprises canadiennes. Le gouvernement du Canada continue de s'opposer à l'application extraterritoriale des lois américaines et n'est pas en faveur de l'embargo contre Cuba. En 1985, le Canada a adopté la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères* pour empêcher des États étrangers de prendre des mesures qui empiètent sur la souveraineté du Canada et qui nuisent à son commerce international.

6 Ouverture sur l'Asie

COOPÉRATION ÉCONOMIQUE ASIE-PACIFIQUE (APEC)

Depuis la création du Forum de coopération économique Asie-Pacifique en 1989, son programme de travail a évolué en fonction des changements qui ont marqué le commerce mondial, et il inclut maintenant des questions telles que la sécurité et la corruption. Lors de la dernière réunion des dirigeants des économies de l'APEC, qui a eu lieu en novembre 2005, à Pusan, en Corée, ces derniers ont déclaré leur appui aux négociations dans le cadre du Programme de Doha pour le développement. Les dirigeants ont rappelé l'importance des objectifs fixés à Bogor en matière de libéralisation du commerce et d'investissement dans la région de l'Asie-Pacifique, et ils se sont engagés à faire avancer les travaux à cette fin à l'aide de la feuille de route établie à Pusan. Pour plus d'information, veuillez consulter les sites Web suivants : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/canada-apec/indDec-fr.asp> (les objectifs fixés à Bogor) et <http://www.dfait-maeci.gc.ca/canada-apec/leaders-declarations-2005-fr.asp> (la feuille de route établie à Pusan).

En 2005, le Canada a participé à un certain nombre d'initiatives liées à l'APEC et visant à accroître la capacité des pays en développement, efforts qu'il compte poursuivre en 2006. Le Canada, de concert avec la Nouvelle-Zélande, lancera également une initiative importante visant à favoriser le développement du secteur privé dans le cadre du programme futur de l'APEC en matière de commerce et de développement économique. Cette initiative portera sur des questions qui touchent le climat des affaires dans chaque économie de l'APEC, et qui influent surtout sur les petites et moyennes entreprises. En 2006, le Canada continuera de coopérer avec ses partenaires de l'APEC pour faire avancer les négociations dans le cadre de l'OMC. Il continuera aussi de soutenir les efforts visant à rendre les formalités et les exigences douanières plus efficaces.

CHINE

La Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) est le quatrième marché d'exportation du Canada. En 2005, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers la Chine a totalisé 7,1 milliards de dollars, une hausse de 6 % par rapport à 2004. La valeur des importations canadiennes en provenance de la Chine s'est accrue de 22 % par rapport à celle de

2004, passant à 29,5 milliards de dollars en 2005. En 2003 (la plus récente année pour laquelle nous disposons de statistiques), le Canada a exporté pour 754 millions de dollars de services en Chine.

La Chine a accéléré la cadence de la libéralisation du commerce et de l'investissement et réaffirmé qu'elle était décidée à poursuivre sa réforme économique et sociale. Elle est désormais l'un des chefs de file de l'économie mondiale et représente un marché de produits et de services de plus en plus important sur la scène mondiale. Seuls les États-Unis et l'Union européenne sont de plus gros importateurs. En 2004, la Chine a été la troisième destination de l'investissement étranger dans le monde.

Dans sa relation avec la Chine, le Canada tient pleinement compte de l'importance grandissante de ce pays sur la scène internationale. Un partenariat économique entre le Canada et la Chine est essentiel au maintien d'une relation à long terme, et il contribue à l'intégration de la Chine à l'économie mondiale.

La Chine offre des débouchés intéressants, mais l'accès du Canada à ce marché est entravé par un certain nombre d'obstacles et d'usages importants. En outre, il subsiste certains aspects de l'ancien régime d'économie planifiée.

Le Canada et la Chine se consultent officiellement et de façon régulière pour examiner les questions relatives au développement économique, au commerce et à l'investissement. Ces rencontres permettent au Canada d'exprimer ses préoccupations en matière d'accès au marché chinois et de faire valoir l'importance de la transparence dans une économie de marché fondée sur des règles. De plus, le Canada et la Chine négocient un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE).

En janvier 2005, le premier ministre Martin s'est rendu en Chine et à Hong Kong dans le cadre d'une mission de gens d'affaires dirigée par le ministre du Commerce international. À cette occasion, un plan d'action commun pour le Groupe de travail stratégique a été rendu public. En septembre de la même année, au cours de la visite au

Canada du président chinois, M. Hu Jin Tao, plusieurs accords visant à faciliter les échanges bilatéraux ont été signés, dont un nouvel accord bilatéral sur le transport aérien et un protocole sur l'exportation de chevaux vers la Chine.

La Chine a officiellement accédé à l'OMC le 11 décembre 2001. Les engagements importants qu'a contractés la Chine, pour ce qui est de réduire substantiellement les obstacles au commerce et à l'investissement étrangers et de rendre son régime commercial plus transparent et plus prévisible, vont transformer profondément l'économie du pays et sa gouvernance. Ces engagements créeront d'importants débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens dans des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes ont un avantage concurrentiel. La Chine sera encore confrontée à des défis considérables si elle veut s'acquitter pleinement de ses engagements en vertu de l'OMC et poursuivre sa réforme économique, mais, à long terme, la croissance économique et la prospérité du pays n'en seront que plus grandes.

En qualité de membre de l'OMC et à l'origine d'une part considérable des échanges mondiaux, la Chine joue un rôle important dans le Cycle des négociations commerciales multilatérales de Doha. Le Canada continuera de coopérer avec la Chine en vue de la conclusion rapide de ces négociations.

HONG KONG

La Région administrative spéciale de Hong Kong bénéficie d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques. L'administration de Hong Kong continue d'élaborer ses propres politiques économique, financière et budgétaire dans son intérêt et en tenant compte de sa dépendance à l'égard du commerce. Hong Kong est membre à part entière de l'APEC ainsi que de l'OMC, dont elle a accueilli la Conférence ministérielle en décembre 2005. Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne dresse pratiquement aucun obstacle à l'accès à son marché ou à la conduite des affaires. Hong Kong est aussi un important point d'accès à la Chine pour de nombreux produits et services canadiens. Les entreprises canadiennes bénéficient toujours d'un excellent accès au marché de Hong Kong, et il n'y a aucune question bilatérale en suspens concernant l'accès au marché. En 2005, la valeur des exportations de marchandises canadiennes vers Hong Kong a atteint 1,4 milliard de dollars et celle des importations canadiennes, 560 millions de dollars. Les échanges de services sont très importants : en 2003 (la plus récente année pour laquelle nous disposons de

statistiques), le Canada a exporté pour 523 millions de dollars de services à Hong Kong et en a importé pour une valeur de 1,22 milliard de dollars.

JAPON

Le Japon est encore la deuxième économie en importance dans le monde, la deuxième destination des exportations canadiennes et la cinquième source de l'investissement étranger direct (IED) au Canada. En 2005, la valeur des échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Japon s'est élevée à quelque 23,6 milliards de dollars, la valeur des exportations canadiennes étant passée à 9,1 milliards de dollars et celle des importations, à 14,5 milliards de dollars. En 2005 toujours, les exportations canadiennes de services ont atteint 1,8 milliard de dollars et les importations, 3,4 milliards de dollars. L'investissement bilatéral a atteint un niveau sans pareil en 2004 : le stock de l'investissement canadien direct au Japon s'est chiffré à 9,6 milliards de dollars et l'investissement japonais direct au Canada, à 10,6 milliards de dollars.

Le Japon, qui est la plus grande économie d'Asie, tient le cap de la croissance économique positive et durable, comme en témoignent les données préliminaires qui semblent indiquer que l'économie a progressé de 2,7 % en 2005, comparativement à 2,3 % en 2004. Le Japon demeure un partenaire important en vue de la réalisation des objectifs définis par le Ministère.

En novembre 2005, le Canada et le Japon ont signé un cadre économique destiné à renforcer les liens bilatéraux existants et à tirer parti des défis et débouchés commerciaux nouveaux et émergents. Ce cadre insufflé une nouvelle vigueur au dialogue existant entre les gouvernements, jette les bases de la coopération future dans des secteurs prioritaires et souligne le rôle que doit jouer le secteur privé dans l'orientation des initiatives à venir. Un de ses éléments clés est une étude conjointe des répercussions de la promotion et de la libéralisation du commerce et de l'investissement bilatéraux. L'étude, qui doit être terminée d'ici la fin de 2006, sera essentielle pour aider les deux gouvernements à élaborer des plans visant à assurer que la relation économique entre le Canada et le Japon atteint son plein potentiel.

À la suite d'un certain nombre d'initiatives de réforme de grande importance par le gouvernement Koizumi, le contexte réglementaire du Japon s'est transformé et continue d'évoluer rapidement. Malgré des progrès irréguliers, le Japon semble se diriger vers une approche plus efficace de la réglementation. Alors que le nombre d'enjeux de nature purement bilatérale a diminué, diverses questions de réglementation à l'échelle de l'industrie touchant tant les

entreprises nationales que les entreprises étrangères (y compris les entreprises canadiennes) doivent encore être abordées. Dans ces cas, la coopération au sein des industries, soutenue par une intervention gouvernementale ponctuelle, offre les meilleures chances de succès.

Le Japon est toujours un marché haut de gamme, et ses consommateurs accordent de l'importance aux produits et services personnalisés et de qualité. Afin d'exploiter le plein potentiel de ce marché, les entreprises canadiennes devront chercher à être innovatrices et souples.

RÉPUBLIQUE DE CORÉE

La Corée est un marché dynamique à forte croissance et représente le point d'accès à l'Asie du Nord-Est, une région d'importance stratégique pour les intérêts commerciaux du Canada. La Corée est la dixième puissance commerciale au monde, ses échanges de marchandises à l'échelle mondiale ayant atteint 660 milliards de dollars en 2005. Cette année-là, la Corée a été le septième partenaire commercial en importance du Canada au chapitre des marchandises, alors que les échanges bilatéraux se sont chiffrés à 8,2 milliards de dollars. En 2003, les échanges bilatéraux de services se sont élevés à 889 millions de dollars et, en 2004, l'investissement direct bilatéral dépassait le milliard de dollars. La Corée est le troisième partenaire commercial du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique (après le Japon et la Chine).

En juillet 2005, le Canada et la Corée ont amorcé des négociations concernant un accord bilatéral de libre-échange qui pourrait apporter des avantages commerciaux importants dans de nombreux secteurs de l'économie canadienne, de l'agriculture aux services de haute technologie. Un accord de libre-échange permettrait aux entreprises canadiennes de tirer un meilleur parti de la compétitivité mondiale des chaînes de valeur en matière de production et d'approvisionnement des sociétés coréennes, d'augmenter les ventes de matières premières et de technologies, de produits et de services de premier plan dans ce marché et de faire appel à la Corée comme base stratégique en vue d'établir une présence accrue pour ce qui est de l'exportation et de la fabrication dans l'Asie du Nord-Est, y compris en Chine et au Japon.

En date du 1^{er} janvier 2006, les tarifs ont été nettement réduits pour l'huile de canola et les pois fourragers, et les autorités coréennes ont reconnu le certificat de traitement à la chaleur émis par l'industrie pour le bois d'œuvre résineux canadien. D'autres négociations se poursuivent concernant le commerce du bœuf, la plus grande préoccupation du Canada en matière de commerce avec la Corée.

TAÏPEI CHINOIS (TAÏWAN)

En 2005, le Taïpei chinois s'est classé sixième parmi les marchés d'exportation du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, représentant près de 5 % de nos exportations dans la région. Les exportations de marchandises canadiennes au Taïpei chinois en 2005 ont totalisé 1,3 milliard de dollars, alors que les importations en provenance du Taïpei chinois se sont élevées à 3,9 milliards de dollars.

L'économie du Taïpei chinois continue de dépendre fortement du commerce. Il s'agit d'un exportateur important vers la région de l'Asie-Pacifique, surtout vers la Chine et l'Asie du Sud-Est, ainsi qu'une source majeure d'investissement. Son importance grandit en tant qu'importateur régional. Ces facteurs ont fourni un puissant élan pour le commerce et la libéralisation du marché, malgré qu'une pression intérieure continue de s'exercer en appui au protectionnisme et au manque de transparence dans la prise de décision, surtout en ce qui a trait à certains produits agricoles et agroalimentaires.

Le Taïpei chinois est devenu membre de l'OMC le 1^{er} janvier 2002. Le pays étant un marché d'exportation de premier plan pour les fournisseurs canadiens, son statut officiel en tant que membre du système international d'échanges fondé sur des règles a constitué une évolution importante. Le Taïpei chinois a entrepris des réformes et des mesures de libéralisation importantes afin d'harmoniser son régime économique et commercial avec le cadre de l'OMC. Un résultat remarquable a été l'élimination, conformément aux obligations du Taïpei chinois en vertu du principe de non-discrimination de l'OMC, de l'accès préférentiel au marché accordé auparavant aux fournisseurs des États-Unis dans un certain nombre de secteurs de produits.

INDE

L'Inde est un pays en développement qui se transforme rapidement en une puissance économique mondiale et qui met de plus en plus à contribution la technologie et l'investissement étrangers. Dotée d'un secteur privé dynamique, l'Inde investit de plus en plus à l'étranger, surtout dans la haute technologie, l'énergie électrique et les produits de base. Elle a aussi un important secteur des services commerciaux, ce qui en fait un acteur important sur la scène mondiale.

Les réformes successives opérées depuis 1991 ont fortement transformé l'économie indienne. Plus récemment, le secteur des assurances est devenu accessible aux entreprises étrangères, et les règles concernant l'investissement ont

été assouplies davantage. L'Inde envisage également de réformer ses règles touchant, entre autres, la faillite, la concurrence, les régimes de retraite et de travail.

La valeur des échanges de marchandises entre le Canada et l'Inde a totalisé 2,9 milliards de dollars en 2005, le Canada affichant un déficit de 711 millions de dollars avec ce pays. La même année, les exportations canadiennes vers l'Inde ont progressé de 25 % par rapport à celles de 2004. Il est prévu que les exportations canadiennes vers l'Inde continueront de croître et que de nouveaux débouchés s'offriront aux fabricants et aux producteurs canadiens, en raison de l'accroissement de la consommation et des projets d'infrastructure dans ce pays.

L'investissement bilatéral, dont le stock dépasse quelque peu les 300 millions de dollars, est modeste, mais il augmentera vraisemblablement à la suite de l'entrée en vigueur d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) (qui fait actuellement l'objet de négociations). L'ouverture au Canada de plusieurs centres de mise au point de logiciels par des entreprises indiennes de technologie de l'information et l'investissement au pays de banques indiennes témoignent de l'attrait du Canada comme destination de l'investissement.

Le Canada a resserré ses liens commerciaux avec l'Inde en signant un accord de coopération dans le domaine des sciences et de la technologie, en négociant un APIE, en signant un accord de transport aérien et en réglant un certain nombre de questions liées aux règles sanitaires et phytosanitaires. En 2005, l'Inde a accepté le protocole sanitaire du Canada pour les semences bovines, et elle a accepté de prolonger l'entente provisoire sur l'importation de légumineuses. Elle souhaite aussi conclure un protocole d'entente sur la protection des végétaux, qui ouvrirait le marché indien aux exportations canadiennes de produits agricoles.

AUTRES PARTENAIRES EN ASIE

Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE)

Les pays de l'ANASE (Birmanie, Brunéi Darussalam, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam) constituent, ensemble, un important partenaire pour le Canada sur le plan du commerce et de l'investissement. En 2005, les échanges bilatéraux de marchandises ont atteint une valeur de près de 11 milliards de dollars, et le stock de l'investissement canadien direct dans la région s'est élevé à 9 milliards de dollars en 2004. Le Canada a lancé un certain nombre d'initiatives en vue de renouveler les liens avec les pays de

l'ANASE, par exemple, la tenue au Canada du premier Forum des gens d'affaires Canada-ANASE et la réunion de hauts fonctionnaires chargés de l'économie. Les débouchés commerciaux se multiplient sur fond de stabilité, de croissance économique et de libéralisation du commerce dans la région, qui joue un rôle grandissant dans les chaînes d'approvisionnement mondiales.

Singapour

Singapour est un pays politiquement stable et économiquement avancé, disposant de ressources humaines compétentes, d'une infrastructure efficace et d'une excellente protection de la propriété intellectuelle. Fervent défenseur du système commercial multilatéral, Singapour a signé de nombreux accords de libre-échange et en négocie actuellement plusieurs autres, y compris avec le Canada. Le Canada et Singapour entretiennent d'étroites relations commerciales, avec un commerce bilatéral de marchandises totalisant 1,6 milliard de dollars en 2005. Le commerce bilatéral de services a atteint presque 1,1 milliard de dollars en 2004. Singapour constitue la deuxième destination d'investissement du Canada en Asie, après le Japon, alors que presque 3,8 milliards de dollars y ont été investis par le Canada en 2004. Il s'agit d'un carrefour pour les secteurs fondés sur le savoir qui offre des occasions importantes en affaires et en recherche et développement (R-D) dans des domaines tels que les technologies de l'information et des communications, les nouveaux médias, la défense et la sécurité, l'environnement, l'agroalimentaire, les sciences de la vie et la biotechnologie.

Vietnam

Les relations commerciales du Canada avec le Vietnam se sont considérablement améliorées en 2005, les exportations canadiennes de marchandises grimpaient de 84,3 % pour atteindre 202,5 millions de dollars, et les importations augmentant de 24 % pour atteindre 558 millions de dollars. Le Vietnam représente un marché qui pose de multiples problèmes, mais son économie connaît une croissance rapide grâce aux réformes liées au monde des affaires et aux préparations pour devenir membre de l'OMC. Les exemples de réussite l'an dernier comprenaient la conclusion des négociations bilatérales de l'OMC entre le Canada et le Vietnam et la reprise des exportations de bœuf désossé provenant d'animaux âgés de moins de 30 mois. Les représentations ayant pour but d'étendre l'accès du bœuf canadien et d'augmenter les activités minières canadiennes se poursuivront. L'engagement du Canada envers le Vietnam continuera de s'intensifier en 2006, notamment parce que le Vietnam sera l'hôte des grands événements de l'APEC cette année.

7 Ouverture sur l'Europe



UNION EUROPÉENNE (UE)

L'Union européenne (UE), dont la population et les exportations ont dépassé celles des États-Unis et qui rivalise avec eux sur le plan du produit intérieur brut (PIB), est maintenant le plus important marché unique au monde. En 2005, l'UE comptait 450 millions d'habitants. En 2004, sa part du PIB mondial s'est chiffrée à 31,4 % contre 28,6 % pour les États-Unis et 2,4 % pour le Canada.

Les relations politiques et économiques entre le Canada et l'UE existent depuis des décennies. En 1976, le Canada a été le premier pays non européen à signer un accord de coopération avec la Communauté économique européenne d'alors. Cet accord-cadre visant la coopération économique et commerciale prévoit un dialogue officiel continu à plusieurs niveaux.

Ensemble, les 25 pays membres de l'UE constituent le deuxième partenaire commercial du Canada, après les États-Unis. En 2005, la valeur des échanges entre le Canada et l'UE a totalisé 70,1 milliards de dollars. De plus, l'UE est la deuxième source d'investissement étranger direct au Canada et la deuxième destination de l'investissement canadien direct à l'étranger.

En 2005, les exportations canadiennes de marchandises vers l'UE ont atteint 24,6 milliards de dollars, en hausse de 7,5 % (1,7 milliard de dollars) par rapport à 2004 et ont représenté 5,6 % des exportations mondiales du Canada. Les importations de marchandises de l'UE par le Canada ont également augmenté en 2005, de 8,4 %, pour atteindre 45,5 milliards de dollars. Par conséquent, le Canada a enregistré un déficit de 21 milliards de dollars dans sa balance commerciale avec l'UE. Le Canada exporte principalement vers l'UE des pierres précieuses, des métaux, des machines, des combustibles minéraux, des machines électriques, des aéronefs et de la pâte de bois, alors qu'il en importe surtout des machines, des combustibles minéraux, des produits pharmaceutiques, des véhicules, des machines électriques, de l'équipement médical, des produits chimiques organiques, des boissons, des aéronefs, du fer et de l'acier. En ce qui concerne le commerce des services, le Canada a exporté pour 12,4 milliards de dollars de services vers l'UE, ce qui représente une augmentation annuelle de 5 % depuis 2000.

Certains événements récents au sein de l'UE ont eu des répercussions sur le Canada. Parmi ceux-ci, notons les restrictions par certains États membres frappant les fusions et les acquisitions, l'expansion de l'union

économique et monétaire, les distorsions du marché dans le secteur de l'agriculture, l'harmonisation des règlements pour un marché unique, ainsi que certaines interdictions et restrictions sur les importations imposées par l'UE pour des considérations de santé, d'environnement et de protection du consommateur.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont régies par les accords de l'OMC ainsi que par des accords bilatéraux sur la coopération douanière, la concurrence, les sciences et la technologie, les normes de piégeage, les inspections vétérinaires et la reconnaissance mutuelle de la certification et des essais de produits aux fins de normalisation.

Au Sommet de décembre 2002, les dirigeants du Canada et de l'UE se sont engagés à élaborer un nouveau type d'accord visant à renforcer le commerce et l'investissement (ARCI), axé sur l'avenir. En décembre 2004, le Canada et l'UE ont reçu leur mandat respectif de négociation d'un nouvel ARCI. Les négociations, qui ont débuté le 17 mai 2005, se fondent sur 16 aspects définis dans le cadre de l'ARCI approuvé par les dirigeants du Canada et de l'UE au Sommet tenu à Ottawa en mars 2004. Pour plus d'information sur le cadre de l'ARCI, veuillez consulter le site Web à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/rb/tiea-fr.asp>.

L'ARCI porte non pas sur l'élimination des droits de douane (sujet des négociations dans le cadre de l'OMC), mais sur les questions liées au commerce et à l'investissement qui suscitent l'intérêt des milieux d'affaires des deux côtés de l'Atlantique. Cet accord offre des solutions aux questions commerciales dites « de la nouvelle génération », comme la coopération en matière de réglementation, l'investissement, la facilitation du commerce, les services, les droits de propriété intellectuelle et les obstacles non tarifaires au commerce.

L'ARCI et les négociations commerciales multilatérales à l'OMC offrent de larges perspectives pour améliorer nos relations commerciales. Bon nombre des questions abordées dans le cadre de l'ARCI sont également abordées d'une certaine façon à l'OMC. En mai 2006, le Canada

et l'UE ont conjointement décidé que, étant donné les liens étendus avec les pourparlers de l'OMC, il serait mieux de suspendre les négociations de l'ARCI jusqu'à ce que les résultats des négociations de l'OMC soient connus. Cependant, les travaux se poursuivront bilatéralement sur d'autres façons d'améliorer nos relations commerciales et d'investissement, par exemple par l'entremise du cadre de coopération en matière de réglementation de 2004.

ASSOCIATION EUROPÉENNE DE LIBRE-ÉCHANGE (AELE)

Le Canada entretient de solides relations bilatérales avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse), et les liens commerciaux augmentent sans cesse. En 2005, les échanges bilatéraux de marchandises ont atteint une valeur de 10,9 milliards de dollars, une hausse de 22,4 % par rapport à 2004.

Les négociations pour un accord de libre-échange avec les États de l'AELE ont été lancées le 9 octobre 1998. La dernière séance de négociations a été tenue en mai 2000, à Genève. Un consensus a été obtenu sur la plupart des questions, et un cadre se présente pour une entente. Le Canada demeure déterminé à conclure les négociations sur un accord de libre-échange avec les pays de l'AELE. Toutefois, aucune date n'a été fixée pour la reprise officielle des négociations.

L'AELE réunit des pays développés ayant une économie moderne et une technologie de pointe qui sont d'importants marchés éventuels pour les exportateurs canadiens concurrentiels. Un accord permettrait aux industries canadiennes d'accroître leurs activités en coentreprise et de coopérer entre elles pour renforcer les industries nationales et les rendre plus efficaces.



8 Ouverture sur d'autres marchés importants

AUSTRALIE

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

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

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

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

NOUVELLE-ZÉLANDE

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

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

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

RUSSIE

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

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

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

russe a récemment pris des mesures afin d'inspirer une plus grande confiance dans les milieux des affaires.

En décembre 2005, le Canada a conclu des négociations commerciales bilatérales avec la Russie dans le cadre de l'OMC. La conclusion des négociations de la Russie avec d'autres membres de l'OMC et son accession à celle-ci contribueront grandement à la transition de la Russie vers une économie de marché.

KAZAKHSTAN

Depuis l'an 2000, le Kazakhstan enregistre une forte croissance économique en raison de l'essor de son secteur de l'énergie, de ses réformes économiques et de l'investissement étranger. En 2005, le PIB du Kazakhstan s'est accru de 9,2 %, principalement sous l'impulsion de la hausse des prix du pétrole et des produits de base, mais aussi de la croissance de la consommation intérieure.

En 2005, les exportations canadiennes vers le Kazakhstan ont augmenté de 53 %, pour passer à 113 millions de dollars, et elles étaient composées principalement de machines agricoles, de débusqueuses, de matériel de forage et de creusage et de certaines machines industrielles.

Le pays offre des occasions pour le Canada d'investir dans certains domaines rattachés à l'exploitation pétrolière et gazière, comme les habitations préfabriquées, la construction de pipelines, le matériel d'exploitation en mer et la formation. L'exploitation des gisements en mer Caspienne et la construction de nouveaux pipelines continueront de stimuler la croissance économique au cours des 15 prochaines années. Dans le cadre de sa stratégie de développement industriel pour la période de 2003 à 2015 (12 ans), le Kazakhstan s'attache également à diversifier son économie avant que la production pétrolière ne plafonne.

Le Canada participe activement aux négociations en vue de l'accession du Kazakhstan à l'OMC. Le Canada a pour objectifs de faire en sorte que le Kazakhstan respecte pleinement ses obligations dans le cadre de l'OMC et d'obtenir un accès au marché plus important, plus sûr et plus prévisible pour les produits et services canadiens.

UKRAINE

Entre 2000 et 2004, le PIB de l'Ukraine a affiché un taux de croissance élevé, soit de 12,4 %. L'incertitude suscitée par la tenue des élections présidentielles en 2004, la « révolution orange », l'issue des élections parlementaires de mars 2006 et la baisse de la demande mondiale d'acier (principale exportation de l'Ukraine) ont fait tomber le taux de croissance à 2,4 % en 2005.

En 2005, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers l'Ukraine s'est accrue de 43,8 %, passant à 81,5 millions de dollars. Ces exportations étaient surtout composées de divers produits de la pêche, de produits pharmaceutiques et de pièces de machines industrielles. Le pays offre encore d'importants débouchés pour les produits et services canadiens dans les secteurs de l'agriculture, du pétrole et du gaz, de la construction et des technologies de l'information et des communications.

Le processus d'accession de l'Ukraine à l'OMC va bon train, mais le pays doit encore régler certaines questions multilatérales, conclure des accords bilatéraux avec les pays qui restent et adopter les lois relatives à l'accession à l'OMC. Cette accession prochaine, la privatisation transparente continue des grandes sociétés d'État et le nouvel investissement étranger en résultant devraient donner une forte impulsion à l'économie ukrainienne.

MOYEN-ORIENT ET AFRIQUE DU NORD

La région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord comprend 19 pays, en plus de West Bank/Gaza. Elle a une population de plus de 300 millions de personnes. Ses réserves connues de pétrole classique représentent environ 56 % des réserves mondiales et celles de gaz naturel prouvées, 27 %. L'importante et relativement jeune population de la région et ses riches ressources lui confèrent un grand potentiel pour un développement industriel et agricole considérable.

En plus d'être une exportatrice importante de pétrole et de gaz naturel, la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord est une destination majeure et croissante pour l'investissement de même que pour les biens et les services canadiens. Les initiatives de développement économique et les occasions de commerce et d'investissement correspondent de près aux capacités canadiennes – en particulier l'approvisionnement en pétrole et en gaz naturel et les services connexes, les biens et les services de construction, l'agriculture, l'éducation et la formation, la gestion des soins de santé et les secteurs des technologies de l'information et des communications.

Le commerce bilatéral de marchandises avec la région a atteint 11,8 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation de 22 % comparativement à 2004. Les exportations de marchandises en 2005 se sont chiffrées à 3,2 milliards de dollars, une augmentation de 11 % en un an. Les services et l'investissement, quoique difficiles à suivre sur le plan statistique, jouent un rôle de plus en plus important. Bien que des problèmes persistent, la région présente des occasions qui peuvent s'avérer importantes, telle la reconstruction en Iraq.

Le commerce bilatéral du Canada avec Israël a plus que doublé depuis la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI) en 1997, passant de 567 millions de dollars en 1997 à un record de plus de 1,2 milliard de dollars en 2005 (429,2 millions de dollars en exportations vers Israël, 810,9 millions de dollars en importations de ce pays).

Le Conseil de coopération des États arabes du Golfe (CCG) est composé de l'Arabie saoudite, du Bahreïn, des Émirats arabes unis, du Koweït, de l'Oman et du Qatar. Une union douanière a été établie en 2003 en vertu de laquelle les pays membres appliquent un tarif douanier commun de 5 % sur la plupart des biens importés. Le commerce bilatéral avec le CCG s'est chiffré à 3,2 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation

de 19 % par rapport à 2004. De ce montant, les exportations canadiennes de marchandises vers le CCG ont représenté presque 1,3 milliard de dollars en 2005 et ont augmenté de 90 % depuis 2001.

L'environnement économique et commercial en Iran a continué de subir des répercussions négatives en raison de l'incertitude politique en 2005. L'éventualité de sanctions de l'ONU, en plus des tensions liées à la question du programme nucléaire, ont réduit l'intérêt manifesté à l'égard de l'Iran en tant que marché d'exportation et de destination pour l'investissement étranger direct. Le Canada a indiqué qu'il soutiendrait ses alliés aux États-Unis et en Europe dans l'éventualité où de telles sanctions étaient officiellement proposées.

9

Investissement

Le Canada est ouvert à l'investissement international dans bon nombre d'industries et reconnaît que l'investissement canadien direct à l'étranger peut constituer une stratégie clé pour les entreprises canadiennes désirant réussir au sein de l'économie mondiale. Le stock de l'investissement canadien direct à l'étranger est passé de 98,4 milliards de dollars en 1990 à 445,1 milliards de dollars en 2004, tandis que l'investissement étranger direct au pays a plus que doublé durant la même période, passant de 130,9 milliards de dollars à 365,7 milliards de dollars.

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA

L'investissement étranger direct (IED) contribue dans une large mesure à la productivité du Canada parce qu'il permet d'acquérir de nouvelles technologies, d'innover davantage, d'accroître les activités de R-D et d'obtenir de meilleurs résultats sur le plan du commerce. En 2004, l'investissement américain au Canada s'est élevé à 238,2 milliards de dollars, montant qui représentait 65 % de l'IED total au Canada. L'investissement européen au Canada, de 91,2 milliards de dollars, correspondait à 25 % de l'IED total. Le Japon (10,6 milliards de dollars) et Hong Kong (5,3 milliards de dollars) sont d'autres grands investisseurs au Canada. L'IED est principalement concentré dans les secteurs de la fabrication (25 %), de l'énergie et des minéraux métalliques (24 %), et des finances et des assurances (18 %).

INVESTISSEMENT CANADIEN DIRECT À L'ÉTRANGER

Le Canada est un exportateur net de capital. En 2004, les États-Unis ont accueilli 43,6 % de l'investissement canadien direct à l'étranger, soit 193,9 milliards de dollars, et l'Union européenne 27 % ou 118,1 milliards de dollars. Les Caraïbes, l'Amérique latine et le Japon sont au nombre des autres destinations de l'investissement canadien direct à l'étranger. Les finances et les assurances, dont la part du total est de 45 %, sont le secteur qui bénéficie le plus de l'investissement canadien direct à l'étranger, dont une part importante se retrouve aussi dans les secteurs de l'énergie et des minéraux métalliques (22 %) et de la fabrication (16 %).

PROGRAMME CANADIEN D'INVESTISSEMENT À L'ÉTRANGER

Les entreprises canadiennes qui souhaitent investir à l'étranger se heurtent encore à des obstacles, dont l'interdiction d'investir, la restriction de l'étendue des activités

commerciales, les critères de rendement, l'obligation d'obtenir l'autorisation d'investir et les conditions de résidence. Les différents accords conclus par le Canada en matière d'investissement sont donc importants pour les entreprises canadiennes parce qu'ils assurent à ces dernières des conditions d'investissement à l'étranger qui sont prévisibles.

Les règles internationales n'empêchent pas le Canada de réglementer dans l'intérêt public, étant donné que les investisseurs étrangers doivent respecter les lois et les règlements (p. ex. sur la santé, le travail ou l'environnement) au même titre que les investisseurs canadiens, tout comme doivent le faire d'ailleurs les investisseurs canadiens dans les pays étrangers.

Accords d'investissement bilatéraux

Depuis 1989, le Canada a conclu 22 accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements étrangers (APIE). Ces accords offrent aux entreprises canadiennes la garantie que les règles régissant leurs investissements resteront conformes aux normes d'équité et de prévisibilité établies. Une liste complète des APIE conclus par le Canada figure à http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa_list-fr.asp.

En 2004, à la suite d'un examen approfondi, le Canada a adopté un nouveau modèle d'APIE. Depuis, le Canada a entrepris la négociation d'accords avec la Chine, l'Inde et le Pérou.

Autres initiatives régionales et bilatérales

Le chapitre de l'Accord de libre-échange nord-américain qui porte sur l'investissement a servi de fondement aux dispositions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili et à la plupart des APIE conclus par le Canada. L'investissement est aussi un sujet des négociations visant l'établissement d'une zone de libre-échange des Amériques et d'un accord de libre-échange avec le groupe des quatre de l'Amérique centrale (Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua). De plus, l'investissement fait également partie du dossier des négociations visant la conclusion d'accords de libre-échange avec la Corée et Singapour.

Enfin, le Canada participe aux discussions sur l'investissement dans le cadre régional du Forum de coopération économique Asie-Pacifique. Les économies de l'APEC s'emploient à libéraliser leurs régimes d'investissement par des plans d'action individuels facultatifs. Le plan du Canada peut être consulté sur le site Web à <http://www.apec-iap.org/> (en anglais seulement).

Organisation mondiale du commerce (OMC)

Les accords de l'OMC renferment un certain nombre de règles relatives à l'investissement. L'Accord sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce, une fois pleinement en vigueur, interdira un certain nombre de prescriptions concernant les résultats, dont les exigences relatives à l'équilibre des échanges, l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables aux industries des marchandises.

La question de l'investissement faisait partie du Programme de Doha pour le développement, à l'origine, mais le 1^{er} août 2004, les pays membres de l'OMC ont convenu de l'exclure des négociations.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)

Les codes de l'OCDE et l'Instrument relatif au traitement national définissent les règles qui régissent le traitement des investissements. Les pays qui adhèrent à ces instruments s'engagent à réserver aux investisseurs étrangers un traitement transparent et non discriminatoire.

Responsabilité sociale des entreprises

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

Les Principes directeurs de l'OCDE sont des recommandations non contraignantes adressées aux entreprises par les gouvernements qui y ont souscrit et qui visent à inciter les entreprises à adopter une conduite professionnelle responsable dans des domaines tels que la protection de l'environnement, les normes de travail, la lutte contre la corruption et les droits de la personne. Les Principes directeurs s'appliquent aux entreprises multinationales établies au Canada et aux entreprises canadiennes menant des activités à l'étranger. La conformité à ces principes directeurs est particulièrement importante dans les pays où la structure de gouvernance est faible.

Le Canada a établi un Point de contact national afin de travailler en collaboration avec les entreprises et les autres intervenants en vue de les sensibiliser aux Principes directeurs et de les aider à régler certaines questions. D'autres renseignements sont disponibles sur le site Web du Point de contact national du Canada (<http://www.ncp-pcn.gc.ca>) ou à la section « La responsabilité sociale des entreprises » du site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (<http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/DS/csr-fr.asp>).

10 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 des télécommunications.
(*ITA: Information Technology Agreement*)

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*)

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*)

ALECCR : Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, entré en vigueur le 1^{er} novembre 2002.
(*CCRFTA: Canada-Costa Rica 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 lorsqu'on juge que des importations facturées à un prix inférieur au prix « normalement » en vigueur sur le marché national de l'exportateur ou à un prix moindre que leur plein prix causent 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 les pays suivants : 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*)

CA4 (GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE) : El 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*)

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*)

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*)

NPF : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination.
(*MFN: Most-favoured-nation treatment*)

OBSTACLES NON TARIFAIRES : 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*)

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: Organisation 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*)

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays.
(*GDP: Gross Domestic Product*)

PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT : Programme 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 Agenda*)

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*)

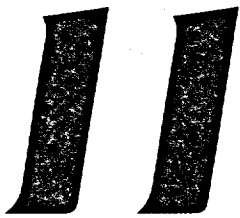
RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Les règles d'origine peuvent être conçues pour déterminer l'admissibilité d'un bien à un marché préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange (ALE) ou pour indiquer le pays d'origine 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 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 particulier (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 les 34 pays démocratiques de l'hémisphère occidental. Le processus de création de la zone de libre-échange des Amériques a été conçu à Miami en 1994, et les négociations ont été lancées à Santiago, au Chili, en 1998.
(*FTAA: Free Trade Area of the Americas*)



Liste d'acronymes

AELE	<u>Association européenne de libre-échange</u>	ESB	<u>encéphalopathie spongiforme bovine</u>
ALE	<u>Accord de libre-échange</u>	IED	<u>investissement étranger direct</u>
ALECC	<u>Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili</u>	Mercosur	<u>Marché commun du Sud</u>
ALECCR	<u>Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica</u>	OCDE	<u>Organisation de coopération et de développement économiques</u>
ALECI	<u>Accord de libre-échange entre le Canada et Israël</u>	OIE	<u>Organisation mondiale de la santé animale</u>
ALENA	<u>Accord de libre-échange nord-américain</u>	OMC	<u>Organisation mondiale du commerce</u>
AMP	<u>(OMC) Accord sur les marchés publics</u>	PCM	<u>Partenariat Canada-Mexique</u>
ANASE	<u>Association des nations de l'Asie du Sud-Est</u>	PIB	<u>produit intérieur brut</u>
APEC	<u>Coopération économique Asie-Pacifique (Forum)</u>	PMA	<u>pays les moins avancés</u>
APIE	<u>Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers</u>	R-D	<u>recherche et développement</u>
ARCI	<u>Accord de renforcement du commerce et de l'investissement</u>	U.S.-	<u>Accord de libre-échange entre les États-Unis, le Costa Rica, la République dominicaine, El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua</u>
CA4	<u>Groupe des quatre de l'Amérique centrale</u>	CAFTA-DR	
CARICOM	<u>Marché commun des Caraïbes</u>	UE	<u>Union européenne</u>
CCG	<u>Conseil de coopération des États arabes du Golfe (anciennement Conseil de coopération du Golfe)</u>	ZLEA	<u>Zone de libre-échange des Amériques</u>