

doc
CA1
EA
062
ENG
1998

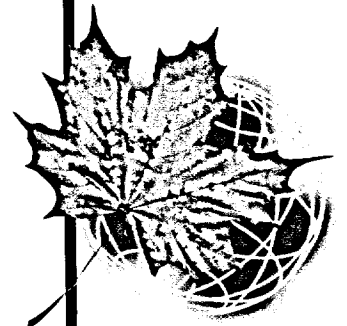


OPENING
DOORS TO
THE WORLD

*Canada's International
Market Access Priorities
1998*

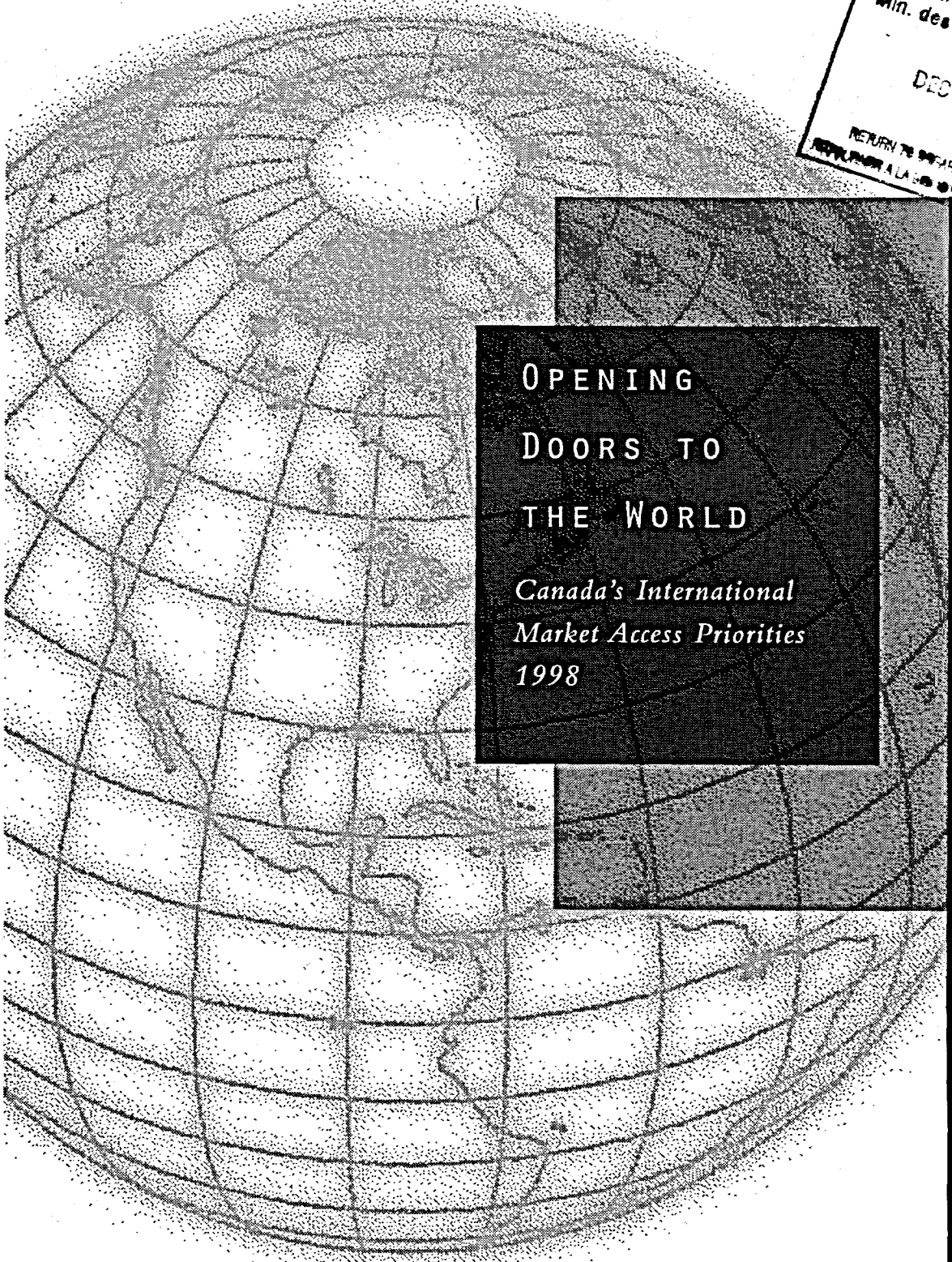


Team Canada - Équipe Canada



Canada

56706227

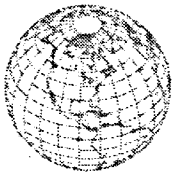


Dept. of External Affairs
Min. des Affaires Étrangères
DEC 22 1999
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
REVENIR À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTRE

OPENING
DOORS TO
THE WORLD

*Canada's International
Market Access Priorities
1998*

This publication and additional export information are available on-line
at www.dfait-maeci.gc.ca or www.exportsource.gc.ca
Unless otherwise specified, monetary figures
in this document are in Canadian dollars.



ABOUT THIS DOCUMENT

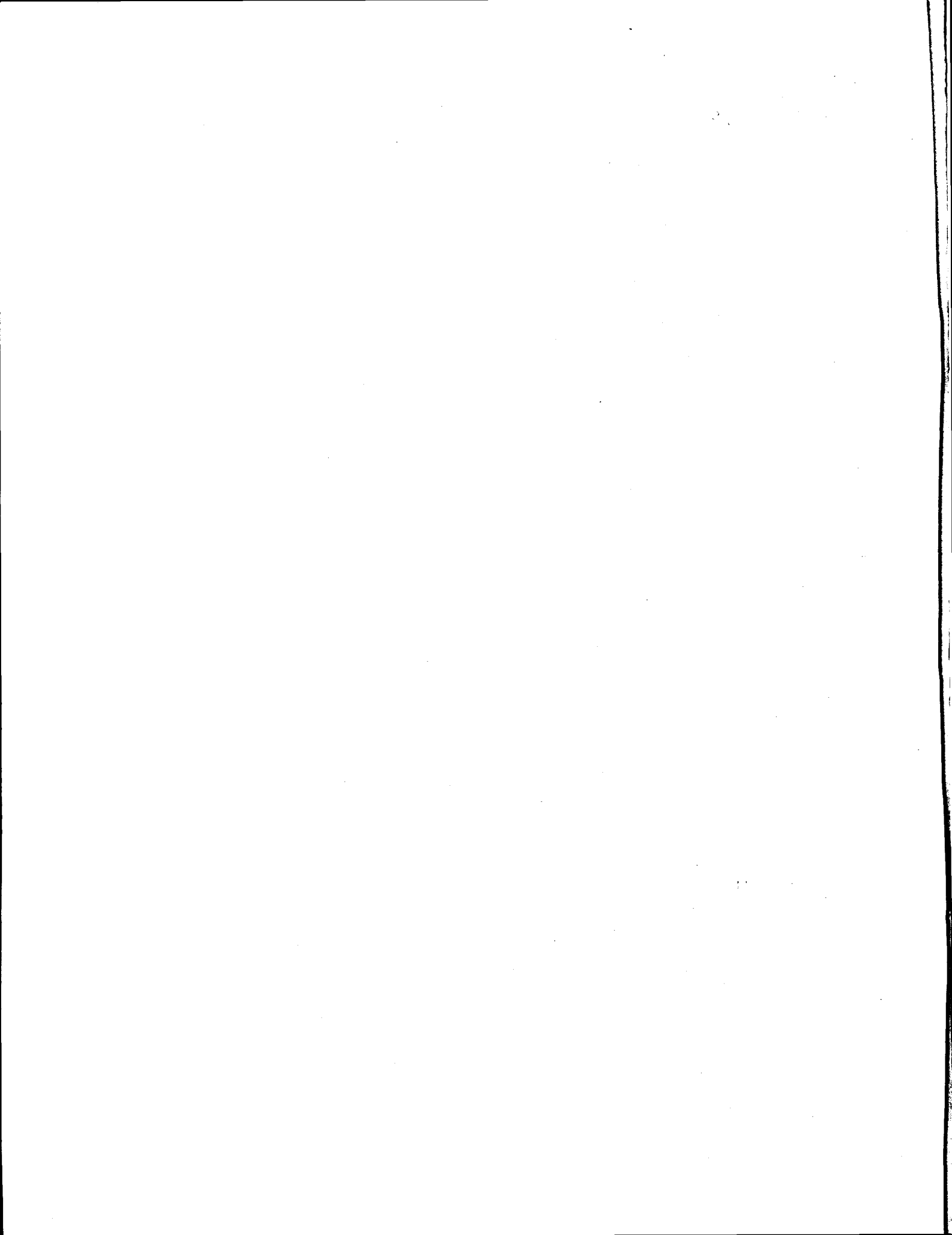
Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities, 1998 outlines the Government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 1998. It also presents significant market-opening results from 1997 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization, to the details of specific bilateral trade irritants. It is not intended as an exhaustive catalogue of Government activities to improve access to foreign markets, nor as a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and its Embassies and missions abroad, co-ordinated the preparation of this report, with the assistance of other federal government departments (especially Agriculture and Agri-Food Canada, Finance Canada and Industry Canada), as well as provincial governments, and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to the end of February 1998.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities, 1998 updates and expands on topics presented in Canada's International Market Access Priorities 1997, which was released by the Minister for International Trade in March 1997. That report succeeded an annual publication, the Register of U.S. Barriers to Trade, that had been prepared by DFAIT since 1993. While recognizing the vital importance of the U.S. market, the current approach reflects Canada's broader interests and the importance of work in such fora as the WTO to strengthen the disciplines governing global trade and investment flows.

TABLE OF CONTENTS

<i>Message from the Minister for International Trade</i>	5
1. Introduction	7
2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization	
Improving Access for Trade in Goods	11
Improving Access for Trade in Services	13
Government Procurement	14
Trade Remedies	15
Dispute Settlement	15
Accessions to the WTO	16
3. Investment	17
4. Opening Doors to The Americas	
NAFTA	20
United States	21
Mexico	30
Mercosur	34
Chile	36
Free Trade Area of the Americas (FTAA)	37
5. Opening Doors to Asia Pacific	
APEC	40
Japan	41
China and Hong Kong	47
Korea	50
Chinese Taipei (Taiwan)	52
India	53
Indonesia	55
6. Opening Doors to Europe	
European Union	58
European Free Trade Association (EFTA)	64
Russian Federation	64
Ukraine	66
7. Opening Doors to Other Key Markets	
Australia	67
Israel	68
West Bank and Gaza Strip	68
Saudi Arabia	68
South Africa	69
8. Summary of Market-Opening Results in 1997	70
Glossary of Terms	73



MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE



Opening doors to world markets creates new and exciting opportunities for Canadian business. Increased trade and investment opportunities abroad mean increased export sales, and exports generate jobs and growth back home for all Canadians.

Last year, Canada's total exports of goods and services reached another all-time high of \$343 billion, as more and more Canadians took their products to the global marketplace. While we can — and should — celebrate our accomplishments, we must remember that our export success comes, in large part, as a result of improvements in our access to foreign markets.

Around the globe, tariffs, red-tape and other obstacles to commerce are coming down. Canada continues to play a leadership role in moving toward a world in which trade moves freely — in a manner that promotes Canadian values. However, much remains to be done. That's why, as Canada's Minister for International Trade, improving our access to foreign markets is one of my top priorities.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities, 1998 outlines the range of initiatives the Government will pursue this year.

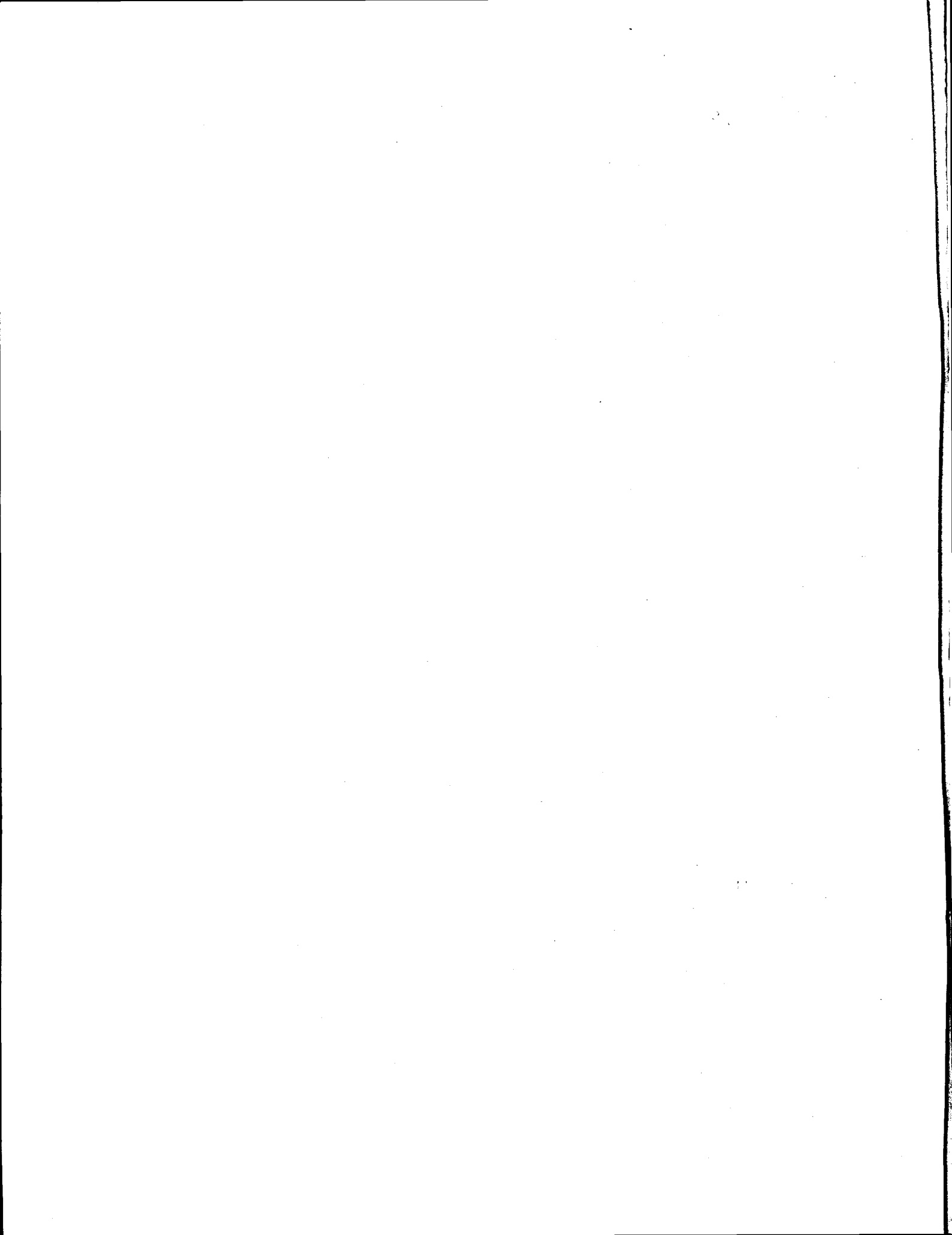
It presents our goals for work in the World Trade Organization (WTO); in regional bodies, such as the Asia Pacific Economic Co-operation (APEC) forum and the Free Trade Area of the Americas (FTAA) initiative; and directly with key partners such as the United States, to open doors for Canadian exporters and investors. It describes dozens of specific obstacles that we will tackle in 1998. Finally, it highlights market-opening results from 1997, such as the WTO's Information Technology Agreement, that will provide new opportunities for Canadian business.

In 1998, the Government will continue to work for Canadians to open foreign markets. We will continue to keep these doors open, by resolving problems with our trading partners, and taking actions as necessary to ensure they live up to their commitments. Meanwhile, my Department's Trade Commissioners, based at over 100 offices abroad, will continue to help Canadian firms, particularly small and medium-sized enterprises, to walk through these doors and into new markets. Their efforts will be bolstered by our highly successful *Team Canada* trade missions abroad and the recently-created *Team Canada Inc* partnership at home.

Time and again, Canadian business people tell me the Government plays a crucial role in reducing obstacles to doing business abroad. *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities, 1998*, shows how we'll do this — because open doors mean opportunities, prosperity and jobs for Canadians from coast to coast.

A handwritten signature in dark ink that reads "Sergio Marchi". The signature is written in a cursive, flowing style.

The Honourable Sergio Marchi
Minister for International Trade





1. INTRODUCTION

Trade is important to the prosperity and well-being of Canadians. One in three Canadian jobs depends on trade with the rest of the world, and every \$1 billion in new exports creates an estimated 6000 to 8000 new jobs¹ in Canada.

Although Canadians have been successful in selling to the world, our ability to fully exploit opportunities in key markets is often limited by a variety of barriers. To ensure secure and predictable access to the world for Canadian traders and investors, the government will continue its efforts to bring down barriers in key markets. This means strengthening the institutions and the rules that govern international trade and investment, forging relationships with new partners, and ensuring that other countries live up to their commitments.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities, 1998 presents significant market-opening results over the past year and outlines the government's priorities for 1998 to further improve access to foreign markets. The government will pursue these goals multilaterally, through the World Trade Organization (WTO), and the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD); regionally, in forums such as the Asia-Pacific Economic Co-operation (APEC) forum and the nascent Free Trade Area of the Americas (FTAA); and bilaterally, with key partners, principally the United States, the European Union and Japan. In all cases, the government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements, because trade with the world means jobs at home — good jobs, jobs that last.

CANADA: A TRADING NATION

Merchandise Trade Growing Rapidly

Canada depends more on trade than any other major industrialized nation. Over the past 20 years, from 1977 to 1997, Canada's merchandise exports to the world have grown from \$45.6 billion to \$301.3² billion (see Figure 1).

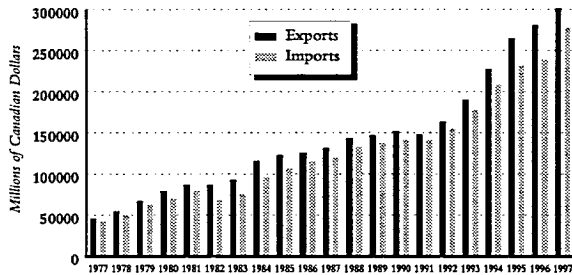
¹This "export-job multiplier" is based on analysis carried out by the federal government in 1997.

²1997 merchandise trade figures appearing throughout this document are preliminary figures released by Statistics Canada, February 19, 1998. Unless otherwise specified, all values are in Canadian dollars.



Figure 1

MERCHANDISE TRADE GROWING RAPIDLY



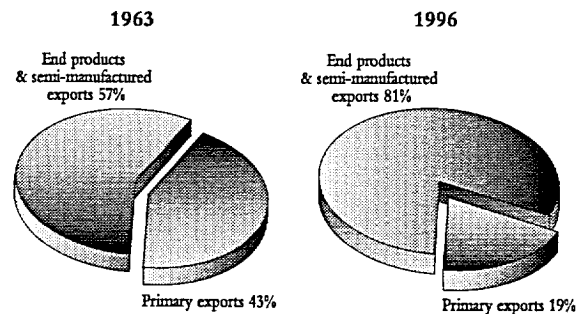
Source: Statistics Canada

The total value of Canada's goods exports in 1997 reached its highest level ever, growing 7.4% over the record set the previous year. As a percentage of Canada's gross domestic product (GDP), the total value of all exports has grown from just 18% in 1977 to about 41% in 1997. This rapid growth has been a significant factor in the creation of jobs: 39% of net new jobs created between 1990 and 1995 resulted from exports.

Trade is a two-way street. In 1997, Canada's imports amounted to \$278.2 billion. Imports play a critical role in Canada's economy and are vital to the success of our overall trade picture. One of Canada's main import policy objectives is to maintain and strengthen the competitiveness of Canadian business. For example, unilateral tariff reductions on goods used as production inputs help to reduce costs of Canadian businesses and make them more competitive in domestic and global markets. Improved access to

Figure 2

CHANGING COMPOSITION OF CANADIAN GOODS EXPORTS



Sources: DFAIT and Statistics Canada

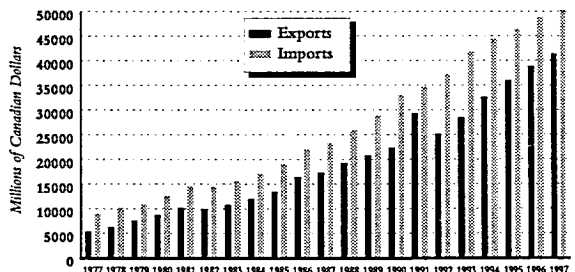
foreign markets through participation in international trade agreements and negotiations also helps to further improve the competitiveness of Canadian exports in these markets. These policies combined help to make Canada's economy more robust, our industries more competitive, exports more successful and consumer goods cheaper for Canadians.

No Longer Just Hewers of Wood and Drawers of Water

Many believe that Canada's exports are dominated by primary products, such as coal, wheat and lumber. In fact, in 1996, primary goods accounted for just 19% of the total value of our exported goods. End products and semi-manufactured exports accounted for the other 81%. Figure 2 shows the important shift in the profile of Canada's exports since 1963, when primary products accounted for 43% of total exports. While exports of natural resources will continue to be extremely important to the Canadian economy, the expansion of our export-oriented manufacturing and service industries increasingly supports high-wage and knowledge-intensive jobs in Canada.

Figure 3

SERVICES TRADE GROWING RAPIDLY



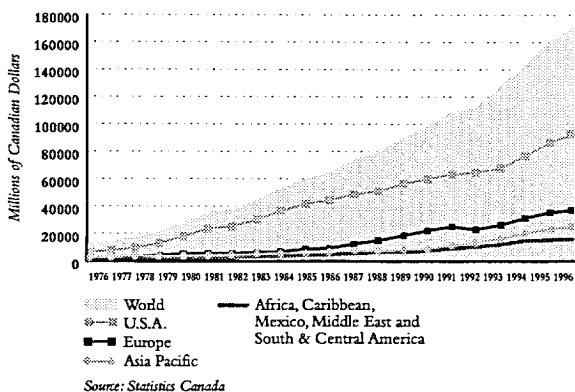
Source: Statistics Canada

Services Exports Also Growing Rapidly

Services account for close to three quarters of employment and production in Canada, and in recent years, global trade in services has grown faster than trade in goods. Over the past 20 years, from 1977 to 1997, Canada's services exports grew from \$4.9 billion to \$41.38 billion (see Figure 3). The total value of Canada's services exports in 1997 reached its highest level ever, growing 6.38% over the record set the previous year.

Figure 4

CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD



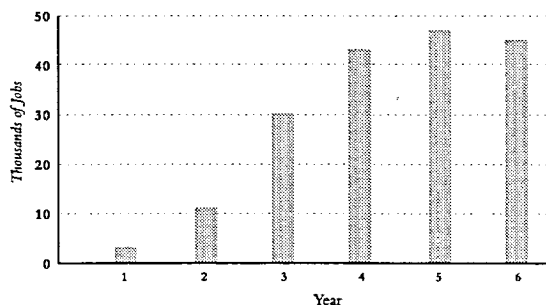
**Importance of Investment:
Inward and Outward**

Investment, both inward and outward, plays a vital role in ensuring Canada's prosperity. The stock of Canadian direct investment abroad has grown rapidly, from \$12.1 billion in 1976 to \$170.8 billion in 1996 (see Figure 4). Successful investment abroad brings profits home, and improves access for exports to foreign markets, creating wealth and economic activity in Canada.

Foreign investment in Canada has also grown significantly, from a total of \$41.6 billion in 1976 to \$180.4 billion in 1996. Such investment brings in foreign technology and facilitates the diffusion of knowledge to Canadian firms and workers, thus enhancing productivity in Canada. These investments

Figure 5

JOBS IMPACT OF \$1 BILLION IN FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA



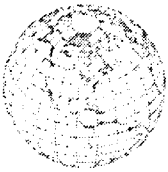
also create jobs in Canada (a recent Industry Canada study indicates that a \$1-billion increase in new inward foreign direct investment (FDI) to Canada generates approximately 45 000 jobs over a five-year period), (see Figure 5).

The Changing Nature of Trade and Investment Barriers

Many types of barriers prevent Canadian traders and investors from taking advantage of opportunities in foreign markets. Perhaps the best-known is the tariff, a tax on imports. While tariff walls continue to limit access to several markets, international negotiations have successfully reduced tariff levels. Average industrial tariffs in developed countries have fallen from approximately 40% in 1948 to less than 5% in 1998. In 1996, the average import-weighted tariff was 3.7% in the United States; 6.6% in the European Union and 3.5% in Japan.

As tariffs are lowered, the extent to which non-tariff barriers (NTBs) impede the flow of goods and services, increases, at least in relative terms. Examples of NTBs commonly affecting Canadian exports include technical barriers to trade (TBTs), such as standards and labelling requirements; and sanitary and phytosanitary (SPS) measures, such as quarantine and health and safety requirements. Reflecting the changing nature of barriers to trade, negotiations to liberalize trade are focussing increasingly on reducing or eliminating unjustified NTBs, in addition to seeking to reduce tariffs wherever possible.

Investment barriers can also take a number of forms. These barriers usually focus on restricting the right of a foreign investor to establish a business or investment in a host economy. Restrictions on operations and management following the establishment of an investment are also identified as barriers to investment. Investment restrictions currently implemented by our trading partners include ownership restrictions, investment screening, performance requirements, restrictions on the transfer of funds, discriminatory treatment with regard to operations or management (e.g. domestic licensing) and restrictions on the movement of key personnel.



Progress to Bring Down Barriers

Canada's strong export performance in recent years has been due in large part to governments' pursuit of policies that improve access to the United States and other foreign markets, and that promote the continuous improvement and expanded coverage of international rules governing trade and investment.

Canada has been remarkably successful over the last decade in pursuing these goals. Negotiation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA), and the creation of the WTO, have provided an enhanced rules-based framework to facilitate trade and investment. In addition, Canada is expanding trade liberalization and pursuing its market access priorities through complementary initiatives such as the APEC forum, the FTAA, the *Canada-EU Action Plan*, the recent bilateral free trade agreements with Chile and Israel, and discussions with EFTA countries about a possible Canada-EFTA FTA. Throughout all of these initiatives, Canada works to increase access to markets in a manner that promotes Canadian values, including respect for the environment and labour standards.

Market Access and Trade and Investment Promotion

Expanding international trade and investment is a vital element of the federal government's strategy to promote jobs, growth and prosperity. The government's international business development program, including the highly successful Team Canada trade missions abroad, encourages Canadian traders and investors, particularly small and medium-sized enterprises, to take full advantage of international opportunities. The recent creation of Team Canada Inc is designed to enhance horizontal management through a single, integrated business plan and regular meetings across the three core international business development departments: the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), Industry Canada, and Agriculture and Agri-Food Canada.

The Government's concerted efforts to enhance access to foreign markets, go hand-in-hand with the export and investment marketing activities presented in Canada's International Business Strategy (CIBS).

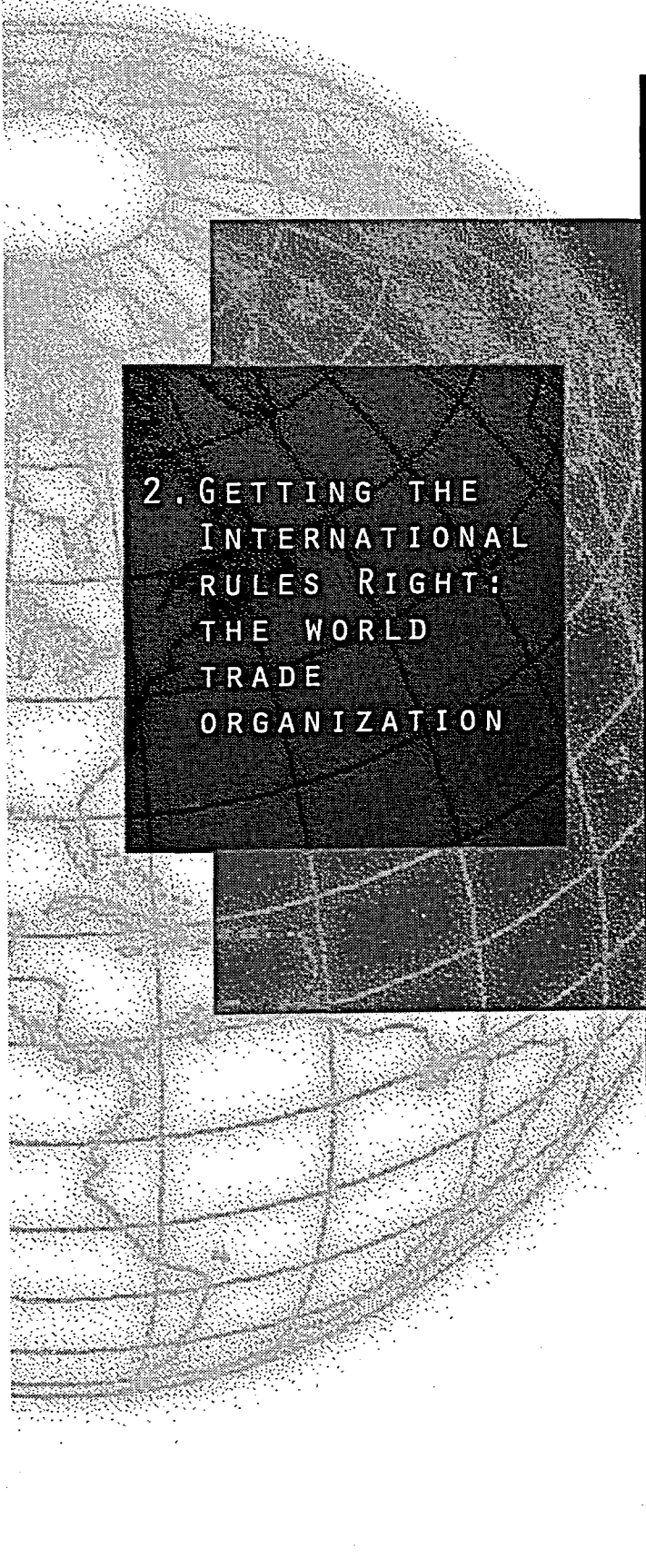
For instance, DFAIT's new Global Opportunities (GO) Teams of Trade Commissioners are dispatched to liberalizing markets (e.g. Mexico and Chile) to exploit these connections. In addition, the positioning of additional Trade Commissioners in emerging, priority markets helps Canadian traders and investors get the most out of market access openings.

We'd Like to Hear from Canadians Doing Business Abroad

The federal government consults industry on market access issues through the newly formed Team Canada Inc Advisory Board, which provides both market development and trade policy advice. This body engages the business community more directly, and complements the various Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs). We also welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individuals, companies, industry associations and organizations are encouraged to contact DFAIT with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people frequently alert Canadian Trade Commissioners and other DFAIT staff (such as agri-food or investment specialists based in markets around the world) to situations requiring local advocacy or troubleshooting. Often, these problems are reported to DFAIT headquarters for particular consideration from an overall market access perspective. Business people are invited to report problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs
and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2
Fax: (613) 992-6002
e-mail: eat.extott@extott14.x400.gc.ca

Business people are also encouraged to remain in touch with the Department on market access and other issues through its Web sites at www.dfait-maeci.gc.ca or www.exportsource.gc.ca. These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.



2. GETTING THE INTERNATIONAL RULES RIGHT: THE WORLD TRADE ORGANIZATION

Improved access to world markets depends upon an open and fair international trading system. The WTO, formed in 1995 to succeed the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), is the cornerstone of the international trading system, overseeing the administration and functioning of multilateral trade agreements and helping to maintain the rules governing world trade. The WTO is a fundamental element of Canada's bilateral trade relationships with other countries, including those with which Canada has concluded free trade agreements.

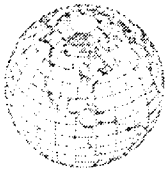
For Canada, a nation heavily dependent on trade, effective trade rules are vital to ensure stable economic growth, and to prevent bigger and more powerful economies from operating outside the rules. That is why Canada played an important role in the creation of the WTO, and why it will continue to participate in the entire range of WTO activities. In 1997, several important breakthroughs were achieved at the WTO that will enhance access to world markets for Canadian exporters, for example, the conclusion of the Information Technology Agreement, and agreements on Financial Services and Basic Telecommunications.

In May 1998, Canada will participate in the WTO Ministerial Conference and 50th anniversary celebrations of the GATT in Geneva, Switzerland. This will be an opportunity for WTO members to take stock of the tremendous contribution that the multilateral trading system has made to global welfare, development and growth since the GATT entered into force in 1948. As well, they will be able to encourage the continued implementation of existing commitments, and set the course to address the challenges that lie ahead.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Information Technology Agreement

The Information Technology Agreement (ITA) was concluded in March 1997 with the participation of Canada and 42 other governments creating a duty-free market representing over 92% of the US\$500-billion-a-year world trade in information technology (IT) products. The ITA provides for the staged elimination by the year 2000 (longer in the case of some products and some countries) of most-favoured-nation (MFN) tariffs on a broad range of IT products, such as computers, software,



telecommunications products, semiconductors and scientific instruments. Participating economies made their first tariff cuts on July 1, 1997.

The ITA will lead to improved market access, lower prices on inputs for Canadian producers, and growing markets. The Canadian IT sector, which is particularly strong and internationally competitive, will benefit from the ITA. Exports showed a healthy growth from \$9.5 billion in 1992 to approximately \$17 billion in 1997.

Many of Canada's key trading partners are already members of the ITA, such as the United States, the European Union, Japan, Korea, Singapore, Chinese Taipei, Hong Kong, Switzerland, Australia, Malaysia, Thailand and India. In 1998, Canada will seek to broaden membership in the ITA to include major Latin American markets.

In finalizing the ITA, Canada and the other participants agreed to review the Agreement to, among other things, consider including additional products. This review is now under way, and negotiations will take place in the WTO during 1998 with a view to implementing any changes by January 1, 1999. The ITA Committee will also address other issues of concern to the IT sector related to NTBs, in particular in the area of regulatory reform for IT products. In this regard, the ITA Committee is conducting a survey of its members' standards and conformity assessment procedures, and Canada has fully supported this initiative. Canada has also raised the issue of import licensing in the ITA Committee, and intends to pursue this in the future work of the committee.

Further Tariff Liberalization

Canada will continue to press for WTO members to lower tariffs beyond levels agreed in the Uruguay Round in several sectors of importance to Canadian exporters. Priorities include the adoption of zero-for-zero tariff elimination on paper and paper products by additional countries, as well as acceleration of the commitments already agreed; and the establishment of new tariff elimination agreements in oilseeds and oilseed products, wood and wood products, fish and fish products and non-ferrous metals, such as aluminum. In 1998, Canada will participate in the second review aimed at including additional products in the Agreement to Eliminate Duties on Specified Pharmaceutical Products. Canada is also actively involved in preparatory work that would clear the way for any future broader negotiations on market access including tariffs.

At their annual summit meeting in Vancouver in November 1997, APEC members agreed to pursue an ongoing program of voluntary liberalization in 15 sectors with nine priority areas: chemicals, energy sector, environmental goods and services, fish and fish products, forest products, gems and jewellery, medical equipment and instruments, telecommunications equipment and toys. They also agreed to build on APEC's leadership in these sectors as a basis for extending participation beyond the APEC region, and, where appropriate, for incorporation into the WTO. Given the size of their markets, the strong commitment by APEC members to liberalize trade in these sectors will be an important catalyst for further multilateral liberalization at the WTO. Canada attaches considerable importance to the leadership role that APEC plays in this regard and will seek to conclude sectoral agreements in the WTO on many of the sectors identified by APEC, including environmental goods and services, fish and fish products, and forest products.

Agriculture

Canada's long-term objective is to strengthen the rules-based multilateral trading system for agriculture. Common rules that apply to all countries are important to enhance Canada's access to world markets, not only for bulk agricultural commodities, but also for the consumer-oriented and intermediate products that now contribute 40% of our agri-food exports. Through the WTO Committee on Agriculture, Canada works to ensure that market access and other commitments negotiated during the Uruguay Round are fully implemented. During 1998, the Committee will continue the informal process of analysis and information exchange that it began in 1997. This process serves as the preparatory work program toward the start of a new round of multilateral agricultural negotiations in late 1999. The Government is working closely with the provinces and consulting with the agri-food industry to ensure that a full and informed discussion of Canada's interests takes place prior to the start of those negotiations.

Technical Barriers to Trade

Canada's objective is to ensure that standards-related measures, which are generally put in place to protect health, the consumer, or the environment, do not unjustifiably discriminate against Canadian products. Standards-related measures include mandatory

technical regulations, voluntary standards, and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The Agreement is based on the principle that countries have a right to adopt and apply standards-related measures, as long as these do not restrict international trade more than is necessary. TBT-related disagreements are subject to WTO dispute settlement provisions. Canada was one of the first countries to initiate a WTO TBT-related dispute, successfully challenging unfair French regulations dealing with labelling of scallops.

Canada promotes wide acceptance of, and adherence to, the TBT Agreement and Code of Good Practice (which applies to voluntary standards). For example, Canada has successfully pressed for foreign eco-labelling programs to follow TBT Code provisions. Under the WTO TBT Agreement, Canada will continue to facilitate access to markets by pressing for the removal of unnecessary standards-related trade barriers, and thus lower costs to producers and exporters. Improving transparency, promoting regulatory reform, aligning or harmonizing standards internationally and with trading partners, and negotiating mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment are current activities directed to these ends. Canada was an active participant in the 1997 TBT triennial review, focussing on practical issues of direct interest to Canadian exporters.

Sanitary and Phytosanitary Measures

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures recognizes the right of members to take SPS measures necessary for the protection of human, animal or plant life or health, and sets out disciplines designed to prevent the use of SPS measures as disguised barriers to trade. The WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures facilitates the enhancement of food safety and SPS conditions internationally, promotes the harmonization and equivalence of SPS measures, and facilitates technical co-operation and consultations. The Committee is to review the operation and implementation of the Agreement three years after its entry into force. This review will begin in March 1998.

Since the implementation of the Agreement, Canada has twice used the WTO dispute settlement provisions to challenge the legitimacy of SPS measures taken by our trading partners. One challenge involved our exports of beef to the European Union (EU), and the other, our exports of fresh, chilled and frozen salmon to Australia.

Rules of Origin

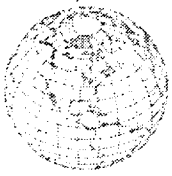
The Uruguay Round WTO Agreement on Rules of Origin has established a work program to develop a common set of non-preferential rules of origin that would have general application in determining the origin of traded goods. Negotiations on these new rules have intensified as the deadline of July 1998 draws near. Canada's goal is to achieve harmonized, non-preferential rules of origin that provide greater certainty for the trading community, that are trade neutral, and that reflect the global nature of production and sourcing of goods and materials. The new rules are being negotiated by the WTO's technical committee on rules of origin, operating on the results of a three-year technical examination.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

The WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS) represents the first multilateral, legally enforceable framework governing trade in services, and has been in effect since the WTO came into force in 1995. In 1997, WTO members concluded agreements that brought two key sectors — financial services and basic telecommunications services — permanently under the GATS framework. The successful results in these sectors will bring important benefits not only to Canadian service providers, but also to other Canadian exporters who rely on efficient, competitively priced telecommunications and financial services to market and sell goods and services abroad. As well, WTO members made further progress on improving access for providers of professional services. In 1998, Canada will continue its preparations for the next round of comprehensive services negotiations, which are to begin by the year 2000, with the objective of achieving further improved access for Canadian service providers.

Financial Services

Canada participated in the WTO financial services negotiations, which concluded successfully on



December 12, 1997, with an agreement involving 70 countries, representing over 95% of world trade in financial services. The agreement is governed by the obligations of the GATS, including the important MFN obligation which prohibits discrimination between foreign service suppliers. Under the agreement, individual countries will also adhere to individual schedules of specific commitments which describe the conditions under which foreign financial institutions may provide services such as banking, insurance, securities, and financial information services.

The financial services sector is vital to the Canadian economy. It contributes over 5% of Canada's GDP, and directly employs more than 500 000 people. Canadian financial institutions are highly competitive internationally, and many institutions earn a significant portion of their income from their foreign operations.

The provinces and the Canadian financial services industry were consulted extensively before and during the negotiations. Canadian financial institutions are supportive of the agreement, which will provide improved access to key markets in Europe, Asia and Latin America, and should lead to new export and job opportunities in Canada. Legislation to implement the agreement will be tabled in Parliament over the coming months. The agreement is to be ratified by January 29, 1999, and is scheduled to take effect March 1, 1999. Over the next year, the priority for Canada will be to ensure timely ratification of the agreement by all participants.

Basic Telecommunications Services

The GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT) was concluded in February 1997 with the participation of countries accounting for over 90% of worldwide telecommunication revenues, and came into effect on February 5, 1998. As of that date, both the WTO dispute settlement mechanism and the MFN principle apply to the provision of basic telecommunications services by all members of the WTO. As well, specific commitments regarding market access, national treatment, and the application of pro-competitive regulatory principles were undertaken by the 72 participants to the ABT. The ABT does not cover DTH (direct-to-home) or other broadcasting services. Canada will monitor implementation of the Agreement by its trading partners. Throughout the process, extensive consultations were held with industry, concerned government departments and provinces. As a result, stakeholders

played a significant role throughout the process and the final agreement reflects their interests. Industry therefore is supportive of the ABT.

Professional Services

Canada's goal in the ongoing WTO discussions on professional services is to obtain greater and more secure market access for providers of professional services, particularly for professions of key export interest. To this end, Canada, supported by industry, is playing an active role in the Working Party of Professional Services (WPPS) which is charged with developing disciplines to ensure that domestic regulations, technical standards or licensing requirements do not act as disguised barriers to trade.

In May 1997, the WPPS finalized a set of guidelines for mutual recognition agreements or arrangements in the accountancy sector. These guidelines are available from the WTO Web site at www.wto.org/wto/press/press73.htm. As the next step in its work program, the WPPS is making good progress in developing disciplines regarding accountancy services. The WPPS will then consider expanding its work program to include additional professions.

GOVERNMENT PROCUREMENT

With annual global expenditures in the hundreds of billions of dollars, government procurement represents a massive potential area for international trade. However, because procurement is often seen as one of the last bastions of protection for domestic industry, countries have been reluctant to agree to disciplines at the multilateral level. Canada, along with 25 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement (AGP), which came into force on January 1, 1996. The AGP provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the markets of the United States, the European Union, Japan and other key markets. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers to the United States and other key markets would result in significant opportunities for Canadian exporters. Canada, along with 25 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement (AGP), which came into force on January 1, 1996, and provides tangible, though somewhat limited, benefits to Canadian exporters.

To increase business opportunities for Canadian exporters, Canada supports a range of activities in the WTO to broaden and strengthen government procurement disciplines. A review of the AGP is under way, and is expected to lead to negotiations in 1998. Canada wishes to see these negotiations focus on increased security of market access, elimination of discriminatory measures and practices, expansion of coverage, and simplification and improvement of the procedural obligations of the Agreement. The new Working Group on Transparency in Government Procurement made significant progress in 1997, and is expected to begin negotiations on an agreement this year. This represents an important first step for introducing multilateral disciplines in transparency in government procurement for all WTO members, and should help create a more level playing field in government procurement markets. Discussions are continuing in the context of the GATS to determine the scope for including government procurement disciplines under this Agreement.

TRADE REMEDIES

Canada continues to seek to improve the discipline, transparency and clarity of the use of trade remedies by its trading partners, to ensure that Canadian exporters have a stable and predictable climate in which to do business. This is particularly important now that, following the Uruguay Round, countries that previously relied on more traditional measures of protection from imports such as quotas and high tariffs, have begun to conduct trade remedy investigations. For example, in 1997, India, Indonesia and the People's Republic of China all initiated anti-dumping duty investigations against Canadian newsprint exports; this was the first use of trade remedies by these countries against Canada. Furthermore, it was the first use of trade remedies by China against any country. Canada will also continue to closely monitor investigations involving Canadian exports, scrutinize changes in the trade remedy laws and practices of Canada's most important trading partners, and make representations on individual investigations, as appropriate, to ensure that WTO obligations are enforced. Also, Canada will continue to contribute to the work of the WTO Committees on Subsidies and Countervailing Measures, Anti-Dumping Practices, and Safeguards, to ensure that all members administer their trade remedy legislation in a WTO-consistent manner. Finally, Canada will

continue to pursue the possibilities for greater trade remedy reform within free trade areas, as markets become more integrated.

DISPUTE SETTLEMENT

The WTO dispute settlement system continues to demonstrate that it is one of the most significant achievements of the Uruguay Round. Improved rules, including quasi-automaticity in the establishment of panels and in the adoption of panel reports, as well as the newly established Appellate Body, contribute to making the WTO Dispute Settlement Understanding (DSU) a success. The fact that over 100 disputes, regarding some 80 distinct matters, have been launched in the WTO in three years of operation is testimony to the level of confidence that WTO members have in the improved dispute settlement mechanism. Although the system is being used extensively, it remains effective and efficient. The fact that many disputes have been settled before going to the panel stage shows that the WTO is capable of settling trade disputes between members, including some of the most sensitive ones.

Canada will continue to use the WTO dispute settlement mechanism whenever it is necessary to ensure that our exporters do not face barriers inconsistent with the WTO agreements. Canada has thus been a complainant in nine cases under the DSU, and has joined other members' consultations, or has intervened in panel proceedings, in some 30 other cases.

In January 1998, Canada reached an agreement with Japan on the implementation of a panel's recommendations that had ruled that Japanese liquor taxes discriminated against imports in a manner inconsistent with Japan's obligations under the WTO. This agreement, which includes compensation for the longer-than-normal implementation period for the liquor tax-rate adjustment, will result in duty-free market access in Japan by April 2002 for Canadian-produced distilled spirits.

On February 13, 1998 the Dispute Settlement Body (DSB) adopted the panel and Appellate Body reports, which found that the EU ban on beef produced with growth-promoting hormones violated the EU's WTO obligations. Canada will closely monitor the EU's implementation of the panel and Appellate Body recommendations. The final report of the panel regarding our complaint against the Australian ban



on imports of fresh, chilled and frozen salmon from Canada is expected to be issued by the end of May.

Canada also settled two trade disputes in 1997: in July, regarding Hungarian export subsidies in respect to agricultural products, and in December, regarding India's quantitative restrictions on imports of agricultural, textile and industrial products. One dispute is still at the consultation stage, namely Brazil's export subsidy program (PROEX) as it applies to aircraft.

Canada actively follows the development of trade disputes involving other WTO members, whenever our trade interest or systemic interest in the WTO warrant our intervention. Canada has joined a number of other members' consultations (for example: the EU's complaint about Japanese measures affecting imports of pork; a complaint by the United States about Philippines' measures affecting pork and poultry; Argentina's complaint against the U.S. tariff rate quotas for imports of peanuts). In a few other cases, Canada has reserved third-party rights to present arguments to panels, such as the complaints against Korea and Chile concerning taxes on alcoholic beverages.

DSB members will review the DSU in 1998. This review, which must be completed by January 1999, will allow members to determine whether any improvements or clarifications are required to continue the efficient and effective functioning of the WTO dispute settlement system.

ACCESSIONS TO THE WTO

The WTO currently has 132 members, and a further 30 countries and customs territories have applied to join. China, Russia, Chinese Taipei (Taiwan), Saudi Arabia, Ukraine, Estonia, Latvia and Lithuania are among the 20 applicants with which active negotiations are under way. As it did last year, Canada will continue in 1998 to take an active role in accession negotiations. Canada supports the expansion of WTO membership for two reasons:

- to secure more open, non-discriminatory access for Canadian exports of goods and services to these markets; and
- to achieve transparent, rules-based trade regimes in additional markets, thus contributing to trade liberalization more broadly.

The negotiations take place on two parallel tracks — multilateral and bilateral. For each accession, a WTO Working Party comprising interested WTO members examines the applicant's trade regime and identifies any reforms that may be required to conform with WTO rules. By participating in Working Party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable, less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In bilateral market access negotiations, Canada focusses on obtaining the reduction or elimination of tariffs and NTBs that affect access for goods that are of current or future export interest to Canadian companies. These include agricultural, fish, resource and industrial products. Canada expects applicants to bind their tariff commitments; to provide non-discriminatory access (for example, in the oilseeds sector); and to join the various zero-for-zero and harmonization initiatives developed by WTO members, including the ITA. Similarly, Canada aims at achieving better access in sectors targeted by services firms, by seeking binding commitments in the four "modes" of services trade: cross-border supply of services, consumption abroad, commercial presence and the movement of persons. Accession negotiations offer a unique opportunity to resolve Canadian market access problems in the applicants' markets.

CAPACITY BUILDING

As part of its commitment to the WTO, Canada recognizes the importance of ensuring that developing countries and economies in transition become fully integrated into the global trading system. Canada works through the WTO, and other organizations such as the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), the United Nations Development Programme, the International Trade Centre, the World Bank, the International Monetary Fund and the Commonwealth Secretariat, as well as bilaterally, to provide trade-related technical assistance to developing countries and economies in transition to support the accessions of new members to the WTO and to assist in their integration. Canada focusses on building capacity in both governmental and private sector organizations to create a greater understanding of the multilateral rules and how to implement and benefit from them. Canadian exporters will enjoy more transparent and predictable market access in countries that have fully implemented their WTO obligations and commitments.



3. INVESTMENT

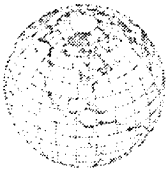
Canada's economic performance is increasingly linked to international trade and investment. The opening of global markets to Canadian goods and services in the past several decades has served as one of the main engines of growth for our economy. In concert and closely connected with these developments, Canadian investment abroad and foreign direct investment in Canada have become principal sources of growth and job creation. A transparent, positive and secure environment for international investment, both in Canada and abroad, is crucial to our continued economic growth and job creation.

Canada's outward investment has grown rapidly, particularly in the last decade. In the period from 1986 to 1996, Canadian direct investment abroad climbed from \$64.7 billion to \$170.8 billion. These figures show that Canadian companies increasingly invest in other markets through the establishment of new enterprises, or through mergers, acquisitions, partnerships, joint ventures and strategic alliances with other firms. Their objectives are clear: to increase the competitiveness of their operations; to penetrate new markets; and to acquire new technologies, resources and skills. Such investment abroad brings concrete benefits to Canada in terms of export opportunities and access to competitive inputs and R&D activities, leading to job creation back home in Canada.

The United States is Canada's most important investment partner, accounting for over 50% of total outward direct investment, followed by the United Kingdom. Although the United States and the United Kingdom remain important investment partners, Canada's investment relationship is diversifying toward other EU countries and non-OECD members. The effort by Canadian businesses to diversify their global operations is a driving force behind these changes.

Intra-firm trade (e.g. trade between a Canadian business and its foreign affiliates) is a concrete example of the outcome of decisions to invest abroad.

The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) recently estimated that over one third of international trade in the global market for manufactured goods is undertaken between parent firms and their foreign subsidiaries. This relationship is particularly evident in intra-firm trade between Canada and the United States. It has been estimated recently that about 46% of Canadian exports to the United States are intra-firm in nature, as well as about 49% of U.S. exports to Canada.



Over the past decade, international investment flows have been at the centre of a restructuring global economy. An exponential expansion in direct investment flows has taken place in this period; these flows are increasing at an average annual rate of about 14%. In 1996, worldwide annual direct investment flows were estimated to be an unprecedented US\$350 billion. World stocks of foreign investment reached an estimated US\$3.2 trillion by 1996. In 1996, sales attributed to these foreign affiliates were over \$6 trillion.

While the larger portion of this economic activity continues to be among countries in the developed world, the developing world and emerging economies are also becoming active, particularly (but not exclusively) as host economies for foreign investors. An unprecedented US\$100 billion was invested in the developing world in 1995 alone. Clearly, countries at diverse stages of development find it in their interest to welcome foreign investment; and are competing to attract it.

Inward foreign direct investment (FDI) is a principal source of growth because it is an important supplement to domestic savings. Investment in plant, equipment and production processes is fundamental to Canada's long-term competitiveness. FDI also provides access to global technology and management expertise. Investment in research and development creates new products and processes that will increase our productivity and make Canada more competitive internationally. These supplemental resources also promote Canada's export competitiveness.

One recent assessment indicates that a \$1-billion increase in new inward investment to Canada generates, over a five-year period, about 45 000 jobs and \$4.5 billion in GDP. This assessment estimates that one job in 10, and about 50% of Canada's total exports (and 75% of manufacturing exports) derive from inward FDI. A large proportion of profits from new investments (about 50%) is reinvested in Canada, contributing to a higher growth rate and a more rapid rise in Canadian living standards.

Canada provides an attractive environment for foreign investors. Our labour force is one of the most highly skilled and best educated in the world. Canadian infrastructure — roads, airports, ports, plants, equipment — is "leading edge." The Canadian economy is competitive and knowledge-intensive in such sectors as energy; mining; agri-food; forestry and paper; automobiles; machinery and transportation equipment;

finance; telecommunications; biotechnology; computer software; medical devices; pharmaceuticals; and ocean technologies. Our excellent health-care and education systems are cornerstones to our high quality of life.

These Canadian advantages have not been achieved by compromising our overriding economic and social objectives. Foreign investors in Canada are subject to the same laws as are Canadian investors, including those aimed at protecting the environment, ensuring the highest labour, health and safety standards, taxation, building codes and municipal zoning — indeed, all of the laws and regulations that affect businesses operating in Canada.

CANADA'S MULTI-TRACK POLICY APPROACH

The growth in foreign investment by Canadian business has increased the demand for improved access, and greater protection, for Canadian investments. The government's policy initiatives in the area of international investment, therefore, focus on providing both an attractive environment for inward investment, and access, transparency and protection for Canadian investors abroad. International rules, which are still in their infancy in the international economic system, are essential tools in providing a stable, transparent and open environment for international investment flows. Such rules are being developed in a number of forums, including the WTO, under the auspices of the OECD, and at the regional and bilateral levels, although there is no single set of comprehensive rules at this time.

Bilateral and Regional Initiatives

Canada has instituted an active bilateral program of investment negotiations. A central objective of the Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) program is to provide guarantees, transparency and access for Canadian investors in specific priority emerging and developing economies. The federal government has negotiated 24 of these agreements since 1989 — eight of which were signed in 1997 — and is currently negotiating agreements with important emerging countries such as China, Russia, India, Brazil and Argentina.

Canada negotiated a high-standard investment agreement with the United States and Mexico as part of the NAFTA in the early 1990s. The NAFTA investment agreement has been considered by many to be a

good model on which to base other negotiations. It is the model used for the provisions on investment in the 1997 Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA). Canada is also actively involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through the APEC initiative, and with our investment partners in the Americas through FTAA investment discussions. The latter discussions are expected to evolve into the commencement of negotiations this year.

Multilateral Initiatives

Multilateral Agreement on Investment (MAI)

In May 1995, the member countries of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) agreed to launch negotiations for a Multilateral Agreement on Investment (MAI), open to accession by non-OECD countries.

Canada's participation in the OECD MAI negotiations is an important part of Canadian efforts to develop international rules on investment. A successful MAI negotiation will not only provide a stable, transparent and open environment between Canada and its major investment partners, but also represent a first step in pursuing Canada's investment objectives for a worldwide treaty negotiated through the WTO, the ultimate destination and most effective home for a truly multilateral investment agreement.

The MAI constitutes a first attempt to elaborate a set of multilateral investment disciplines, similar to those governing international trade. It would complement the investment rules of the NAFTA, the existing, but limited rules of the WTO, and the bilateral investment agreements of Canada and many other countries.

Under the MAI, Canadian investors abroad would be accorded a similar level of protection and fair treatment that foreign investors currently receive in Canada. This is particularly important as the level of Canadian investment abroad increases and as Canada seeks to diversify its markets beyond the United States.

The MAI would include two "core" principles: non-discrimination (i.e. national treatment and most-favoured nation treatment); and investment protection (i.e. clear rules governing expropriation, requirements for prompt and effective compensation, and unrestricted transfer of funds). These principles would be supported by an effective dispute settlement mechanism, similar to that of the NAFTA, allowing for resolution of state-to-state and investor-to-state disputes.

The MAI will also provide for general exceptions and country specific reservations from MAI disciplines. In particular, Canada will ensure that the government preserves its full freedom of action in key areas, including health care, social programs, education, culture and programs for aboriginal peoples and programs for minority groups. Canada will also ensure that the MAI includes a narrow interpretation of "expropriation" that makes it entirely clear that legislative or regulatory action by government in the public interest is not expropriation requiring compensation, even if it has adverse profitability consequences for companies or investors.

In areas such as performance requirements, temporary entry and stay of key personnel, privatization, and actions of monopolies and state enterprises, the MAI would provide similar rules to those found in existing investment agreements.

Canada's objective in the MAI negotiations is to get from OECD countries the same rights we have secured from our NAFTA partners and some 24 other countries through our Foreign Investment Protection Agreements. The MAI also offers an opportunity for Canada to address other issues that are not covered in existing agreements. For example, Canada is seeking the inclusion in the MAI of provisions to provide greater protection to our investors and their investments abroad from the extraterritorial application of domestic jurisdiction.

As of February 1998, it appears unlikely that the April 1998 deadline for conclusion of the negotiations will be met.

The WTO

A multilateral rules-based system of universal membership, encompassing both trade and investment disciplines, is the preferred means of providing a stable, secure and fair international environment for Canadian firms operating abroad and for attracting foreign investment to Canada. Historically the GATT (and now the WTO) has been the cornerstone of Canadian trade policy, and trade's close relationship with investment makes it desirable that investment disciplines be fully integrated into the WTO. Consistent with this objective, Canada was a leading advocate for the establishment of the WTO Working Group on Trade and Investment at the 1996 Singapore Ministerial Meeting, and since then has played an active role in Working Group activities.



4. OPENING DOORS TO THE AMERICAS

THE NAFTA

The North American Free Trade Agreement entered into force for Canada, the United States and Mexico on January 1, 1994.

Designed to foster increased trade and investment among the partners, the NAFTA contains an ambitious schedule for tariff elimination and reduction of non-tariff barriers, as well as comprehensive provisions on the conduct of business in the free trade area. These include disciplines on the regulation of investment, services, intellectual property, competition and the temporary entry of business persons.

The NAFTA did not affect the tariff phase-out of the Canada-U.S. FTA, which was completed on January 1, 1998. As of that date, virtually all tariffs on Canada-U.S. trade in originating goods were eliminated. Some tariffs remain in place for certain products in Canada's supply-managed sectors (e.g. dairy and poultry), as well as sugar, dairy, peanuts and cotton in the United States. The NAFTA provides for virtually all tariffs to be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico by January 1, 2003.

A first round of accelerated tariff reductions on an agreed number of goods was completed in 1997 and announced by Ministers at the NAFTA Commission meeting held in March 1997. A second round of tariff cuts, currently under discussion, is expected to be completed in mid-1998. Also at the March 1997 Commission meeting, Ministers committed to the establishment of a NAFTA Co-ordinating Secretariat to strengthen NAFTA implementation and improve coherence across the NAFTA work program. They also received and adopted reports regarding the work of the over 30 trilateral committees and working groups. These bodies were established under the Agreement to further facilitate trade and investment, and to ensure effective implementation and administration of the NAFTA's rules. Canada is pursuing work on, in particular, rules of origin, customs, agricultural trade and subsidies, standards, government procurement, investment, services and temporary entry of business people.

Total trade and investment among Canada, Mexico and the United States has increased substantially since the NAFTA was implemented in 1994 as has Canada's merchandise trade with both the United States and Mexico. Two-way merchandise trade

between Canada and Mexico has grown by 80%, reaching \$8.2 billion in 1997. Our merchandise trade with the United States is up 63% over the same period, reaching \$456 billion in 1997. Approximately \$1.4 billion in goods and services now crosses the Canada-U.S. border each day.

Under the NAFTA, Canadian producers are better able to realize their full potential by operating in a larger, more integrated and efficient North American economy. Consumers benefit from this heightened competition, with better products, services and prices.

Enhanced access to NAFTA markets, and the existence of clear rules on trade and investment have enhanced Canada's attractiveness to foreign and domestic investors. Total FDI into Canada reached \$180 billion in 1996, with the majority of this investment coming from the United States. FDI into Canada from the United States reached \$125 billion in 1996 (up 37% over U.S. FDI into Canada in 1993 — the last year prior to the implementation of the NAFTA), while investment from Mexico reached \$239 million in 1996 (up 55% over 1993). Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching \$92.9 billion into the United States in 1996 (up 37% over 1993) and \$1.3 billion into Mexico (more than double the 1993 level).

The vast majority of our trade with the United States and Mexico now takes place within the context of the clear and well-established rules of the NAFTA. Nonetheless, disputes are bound to emerge in such a large trading area. In such cases, the NAFTA provides a vehicle for the governments concerned to resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations. If no mutually acceptable solution can be found, the NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where WTO rights and obligations are at issue, NAFTA parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to the NAFTA procedures.

Chapter Nineteen of the NAFTA provides a unique system of binational panel review in place of final judicial review for domestic decisions regarding anti-dumping and countervailing duty matters. A constitutional challenge in the United States of the Chapter Nineteen dispute settlement provisions was dismissed for lack of standing in November 1997.

Chapter Twenty includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes regarding the interpretation or application of the NAFTA, except for matters covered under Chapter Nineteen. There are also special rules for matters under Chapters Eleven (Investment) and Fourteen (Financial Services).

Several disputes were either settled, or remained pending in 1997. These include two disputes between Canada and Mexico regarding anti-dumping determinations by the Mexican Ministry of Trade and Industrial Development (SECOFI), which were appealed by Canadian steel producers under Chapter Nineteen. Panel decisions on these cases were made in 1997, resulting in the termination of anti-dumping duties in the first case, and a recommendation for SECOFI to reconsider a number of issues in the second case. Canada also awaits panel decisions on two anti-dumping findings on Canadian steel exports to the United States. Further, two Chapter Nineteen panels are reviewing Canadian anti-dumping determinations that are due in 1998, one of which regards steel exports from Mexico and the second, concrete panel exports from the United States.

The first NAFTA investor-state dispute involving Canada was launched in 1997. This case is between the Government of Canada and Ethyl Corporation (USA), and relates to Canadian legislation regulating the importation and interprovincial trade of the fuel additive MMT. An international arbitral panel has been established and has commenced hearings.

UNITED STATES

	Goods (1997)	Services (1997)
Exports	\$244.1 billion	\$24.2 billion
Imports	\$212.2 billion	\$30.2 billion

Rank: 1 (81% of total Canadian goods exports)

Overview

Canada and the United States are each other's largest trading partners, moving approximately \$1.4 billion worth of goods and services across the border each day. In 1997, Canada exported \$244.1 billion in goods to the United States and imported \$212.2 billion in goods from that country. Canada exported \$24.2 billion in services and imported \$30.2 billion in 1997. Canada's merchandise exports alone to the



United States support over 2 million Canadian jobs, and generate 28% of Canada's GDP. Fully 81% of Canadian merchandise exports are destined for the United States. Since the implementation of the Free Trade Agreement (FTA) in 1989, two-way merchandise trade has doubled. Between 1992 and 1996, two-way merchandise trade increased by an average of 14.8% per year. This contrasts with an average annual increase of 8% over the same period for Canada's trade with the rest of the world.

U.S. direct investment in Canada has increased from approximately \$85 billion in 1990 to \$125 billion in 1996. The FTA, and subsequently the NAFTA, have had other positive spin-offs. For example, the Open Skies Agreement signed in February 1995 has opened new opportunities for both Canadian and U.S. airlines.

Canada's trade and investment relationship with the United States is quantitatively and qualitatively different from that with any other country. Excellent opportunities exist for Canadian goods and services exporters in virtually every sector. To exploit these opportunities, DFAIT's activities concentrate on introducing small and medium-sized enterprises (SMEs) to the market. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped more than 8500 companies make their first foray into the U.S. market. The Canadian government is developing a process to help Canadian exporters that have succeeded in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets.

The Canadian government has produced a new investment development strategy to attract and expand investment from the United States and to encourage strategic alliances with U.S. companies. The strategy outlines the Government's plan to promote investment attraction through the use of a more integrated, sectorally focussed approach which builds on the co-operation between DFAIT and its Team Canada partners.

In promoting Canada's market access and business development interests in the United States, it is important to target the various regions of the country. Minister-led missions to various U.S. regions, most of them having larger markets than many countries, help to forge the necessary relationships with government and business leaders that help advance

Canadian priorities. A program of visits by several federal Deputy Ministers also serves to promote Canadian interests in this market.

While periodic issues and some long-standing irritants are inevitable in an economic relationship of such complexity and depth, one of the principal benefits that Canada has derived from the NAFTA is the mechanisms that allow for the clear management and settlement of disputes.

Market-opening Results in 1997

In 1997, market-opening results were as follows:

- Building on the 1995 *Accord on our Shared Border*, Canada and the United States pursued several initiatives to speed road, rail and sea transit, as well as in-transit preclearance at Canadian airports.
- Amendments to Canada's Foreign Extraterritorial Measures Act effectively serve to prevent the enforcement of judgments under the U.S. Helms-Burton law in Canadian courts, and allow a Canadian company to sue to recover any damages awarded against it by a foreign court.
- Canada and the United States implemented an agreement on trade in sugar and sugar-containing products (SCPs) that gives Canadian exporters of these products assured access to the U.S. market.
- A comprehensive allocation system under the five-year Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement was successfully implemented on behalf of Canadian industry and the producing provinces. This system provides for greater predictability for Canadian exporters who are planning to ship softwood lumber to the United States.
- Canada successfully defended against U.S. pressure to reduce Canadian exports of wool suits, sport coats and pants.
- Unrestricted access to the U.S. grain market was maintained in the face of political pressure on the administration from Congressional representatives for a return to a more restrictive import regime.
- A group of 21 non-profit citizens' organizations filed a challenge on the constitutionality of Chapter Nineteen of the NAFTA and the FTA. That challenge was later dismissed for lack of standing before the court.

Canada's Market Access Priorities for 1998

Over the coming year, Canada will:

- Defend access to the U.S. market by exercising its rights under existing trade agreements and by resisting U.S. measures that constrain Canada's access to its most important trading partner.
- Continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market.
- Continue to resist the extraterritorial application of U.S. laws.
- Work closely with the United States to enhance co-operation along our common border.
- Continue to advance Canadian market access objectives in other areas, such as services, government procurement, and the application of trade remedies.
- Work with the United States to complete a Mutual Recognition Agreement (MRA) on fish inspection systems as soon as possible.

The remainder of this chapter provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Canadian government will pursue.

EXERCISING CANADA'S RIGHTS UNDER TRADE AGREEMENTS

Sugar and Sugar-containing Products

On October 1, 1997, Canada and the United States implemented an agreement on trade in sugar and sugar-containing products (SCPs). Canada received a country-specific allocation of 10 300 tonnes of the 22 000 tonne U.S. refined sugar TRQ (double the level of Canadian exports in 1996-97). Canada will also be able to compete with other countries for the non-allocated portions of the refined sugar TRQ (approximately 7500 tonnes), which allow Canadian firms to ship significantly more than the amount contained in the Canada-specific allocation. With respect to SCPs, Canada obtained an allocation of 59 250 tonnes of the 64 709 tonne U.S. TRQ, which approximates our recent historical access. For the quota year 1997-98, Canadian companies will export

well over twice as much refined sugar to the United States than they exported in quota year 1996-97, although still below our pre-WTO levels of exports. The country-specific allocation ensures that Canadian exporters will have guaranteed access to the U.S. market for SCPs, and ensures protection from the recent incidents of increased international shipments to the U.S. marketplace.

In return, Canada has agreed not to pursue NAFTA dispute settlement procedures with respect to the U.S. Re-export Program for SCPs while the agreement is in effect. The government will monitor the use of the Re-export Program on Canada for any changes that may have an impact on Canadian interests. If necessary, the agreement can be terminated on a six months' notice. In that event, Canada would be in a position to resume a NAFTA challenge of the Program.

In working toward this agreement, the government consulted closely with provincial governments, Canadian sugar beet growers, and refiners and manufacturers of SCPs.

Softwood Lumber Agreement

The Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement, implemented on April 1, 1996, provides for five years of predictability and stability in our softwood lumber trade with the United States. The Agreement provides Canadian exporters with a guarantee against U.S. trade actions for five years. The allocation system, under which allocations are assigned on a company basis based on their traditional exports to the United States, allows Canadian companies to make rational, long-term decisions on marketing and shipping their lumber to the United States.

Under the Agreement, softwood lumber exports to the United States originating from British Columbia, Quebec, Ontario and Alberta that exceed 14.7 billion board feet a year will be subject to a US\$50 per thousand board feet fee for the first 650 million board feet, and a US\$100 per thousand board feet fee for quantities exceeding this amount.

In addition, the Agreement provides for an increase in softwood lumber exports of 92 million board feet without fee for each calendar quarter, when the average Great Lakes price exceeds a certain level. During the first seven quarters of the Agreement, Canada has earned the right to export additional softwood lumber to the United States six times.



The Softwood Lumber Agreement is entering the third year of its five-year span. Key objectives of 1998 are to continue smooth operation of the quota allocation system, to enhance the fee collection system, and to fully complement the verification process. Canada will also continue to manage this issue with the United States and will maintain consultations with affected provinces and stakeholders.

Sanctions

Canada is concerned over the proliferation of unilateral trade measures taken by the United States. Enactment of legislation with extraterritorial application and the use of unilateral economic sanctions in support of foreign policy harms the legitimate right of Canadians to freely trade and invest provided that they conduct their business affairs in accordance with Canadian law, the law of the country in which they are operating and international trade practice. At the federal level, the most notable examples are the Helms-Burton Act and the Iran Libya Sanctions Act (ILSA). States and municipalities have also introduced sanctions legislation mandating procurement restrictions and divestiture requirements targeting certain countries.

The Helms-Burton Act is designed to chill third-country investment in Cuba by exposing foreign nationals who engage in business activities in expropriated Cuban property to claims in U.S. courts against that property. It also provides for the denial of entry to the United States of foreign individuals or companies who "traffic" in that property. The legislation violates U.S. obligations under international agreements, notably the NAFTA and the WTO, and is inconsistent with generally recognized principles of international law.

The Iran Libya Sanctions Act (ILSA) seeks to dissuade companies from making significant investments in these countries' oil and gas sectors, interfering with the right of non-U.S. companies to conduct legitimate business in Iran. At the same time, Canada has taken strict measures to ensure that Canadian trade will not contribute to the military or possible nuclear, biological and chemical weapons capabilities of Iran and Libya.

Continued temporary suspensions of the right to sue under Title III of Helms-Burton do nothing to address the long-term problems of the legislation.

Liability for Canadian companies has been accruing since 1996, and senior officials from one Canadian company have received letters under Title IV advising them that they will be barred entry to the United States.

Canada has expressed strong opposition to the extra-territorial nature of the legislation and the negative impact it has on legitimate Canadian trade and investment ties with Cuba. In both domestic and multilateral fora, Canada has taken action to respond to the Helms-Burton Act. Domestically, amendments were made in September 1996 to the Foreign Extraterritorial Measures Act (FEMA) to provide Canadian companies enhanced means to defend themselves against Helms-Burton actions. Multilaterally, Canada is a third party to the European Union challenge of the legislation at the WTO. Canada has also held NAFTA consultations with the United States and retains the option of requesting a NAFTA panel.

Alcoholic Beverages

In February 1992, Canada was a complainant against the United States in a panel under the GATT, which examined U.S. federal and state measures relating to imported beer, wine and cider. The panel found, for example, that certain provisions of the federal excise tax, and those of many states, discriminated against imports, and thus were inconsistent with the GATT. Furthermore, the panel found that many other state measures also constituted discriminatory treatment of imported alcoholic beverage products, and recommended that the U.S. federal and state governments bring their inconsistent measures into conformity with their obligations under the GATT. Given that many of the GATT panel's recommendations have yet to be implemented, Canada is pursuing this issue further with the United States.

RESISTING U.S. MEASURES THAT CONSTRAIN ACCESS

Wheat and Barley

The U.S. administration announced in September 1996 that it would continue its unilateral monitoring of U.S. imports of Canadian wheat and barley, and that it would seek consultations with Canada if imports were to rise above particular trigger points

at specified periods during the year. DFAIT and AAFC officials met with their counterparts in the office of the U.S. Trade Representative and the U.S. Department of Agriculture on four occasions during 1997, to discuss Canada-U.S. trade in grains. One outcome of these discussions was Canada's suspension of TRQs for U.S. barley and barley products. The private sector also had discussions: Prairie Pools Incorporated (PPI) and the American Farm Bureau Federation (AFBF) met on three occasions, and are expected to work towards the establishment of a binational consultative committee on grain, as recommended in 1995 by the Canada-U.S. Joint Commission on Grains. Canada considers that its exports to the United States continue to be fairly traded, and has no interest in participating in any arrangement that would limit Canadian exports to that country.

The U.S. Export Enhancement Program (EEP), introduced in May 1985, is authorized under the Federal Agricultural Improvement and Reform Act of 1996 ("Farm Bill"). The Agriculture Department may subsidize a range of U.S. agricultural exports (mainly grains and oilseeds) to targeted markets. Initially, the justification for the EEP was the protection of market share from subsidized EU commodities, but over time, the targets expanded. This resulted in a severe reduction in overall world prices and lower returns to Canadian producers. In light of strong international prices, the U.S. government suspended the use of EEP for grains since July 1995, but has come under pressure to use it again. Canada has stated to the United States that a decision to use the EEP would inflate U.S. market prices, making the U.S. market even more attractive for Canadian grains, thus exacerbating U.S. concerns about imports from Canada.

Wool Suits

U.S. men's wool apparel producers continue to press Congress and the administration to obtain reductions in the levels of wool suits, sport coats and pants that enter the country at NAFTA rates of duty under the NAFTA Tariff Preference Level (TPL) for wool apparel. Canada will continue to oppose any legislative or other initiatives in the United States to reduce our exports. The pressure from the United States is likely to persist in 1998, and Canada will defend the access acquired for these products in the NAFTA.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

Fast Track

"Fast track" is a mandate to the U.S. administration by which Congress approves or disapproves, without amendment, trade liberalization agreements. Congress postponed its vote at the request of the President in November 1997, when it became clear that the legislative package put forward by the administration did not have sufficient support to pass. While the administration is committed to revisiting the issue, no time line is apparent. Canada will carefully monitor the domestic debate when re-engaged to ensure that Canada's interests are not adversely affected.

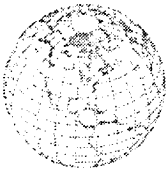
OTHER ISSUES

General Accounting Office Investigation

In September 1997, at the request of U.S. Senator Dorgan (D-ND), the GAO launched a review of U.S. imports of Canadian wheat. In December 1997, the GAO travelled to Ottawa and Winnipeg to meet with Canadian government and industry representatives, and is expected to issue its report in September 1998. Canada will continue to work closely with the GAO and monitor the investigation carefully.

Customs and Administrative Procedures

Following the visit of the Prime Minister to Washington in 1997, Canada and the United States pursued several initiatives to speed road, rail and sea transit, as well as in-transit preclearance at Canadian airports. To realize the benefits of free trade, Canada and the United States are creating a "smart" border that facilitates trade and tourism, but keeps illegal goods and services out — through high-technology streamlining of processes, and the provision of adequate infrastructure. The two countries are enhancing the processing of customs data electronically at border crossings; reducing the number of stops for carriers moving goods in-transit through either country; promoting the use of joint or shared border facilities; and introducing new technologies to detect drugs and to enable remote inspection of travellers. Canada and the United States will also work to ensure the competitiveness of the St. Lawrence Seaway by promoting its usage and improving the efficiency of its operations.



U.S. Fish and Wildlife Service Border Inspections

The U.S. Fish and Wildlife Service (FWS) inspects all imports of wildlife and wildlife products at the U.S. border to ensure U.S. compliance with its commitments as a signatory to the Convention on the International Trade in Endangered Species (CITES). Consumer products, such as fur coats and Native Canadian crafts, which utilize wildlife articles, are included in the inspection requirement.

Approximately two years ago, the FWS raised its per shipment inspection fee from US\$25 to US\$55. The Government has received a complaint that the fee adversely affects Canadian exports of low-value shipments. Another exporter has complained that FWS personnel are not available at certain ports at certain times. The FWS also charges the fee irrespective of whether it actually performs an inspection.

The FWS has recently proposed some limited exceptions from the fee. Canadian officials are pursuing changes to the benefit of Canadian exporters.

Intellectual Property

Under Section 337 of the United States Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property (IP) rights can be barred from entering the United States by the U.S. International Trade Commission (ITC). Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the ITC can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas importers may face proceedings both in the courts and the ITC.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO-TRIPs obligations, but Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, who thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of IP infringements. The Government of Canada will monitor specific cases to determine what steps might be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international obligations.

Trade Remedies

Consistent with the Government's priority of resolving trade remedy issues with the United States, working groups on dumping and subsidies/countervailing duties were established under the North American Free Trade Agreement (NAFTA). The working groups were asked to seek solutions that would reduce the possibility of disputes concerning the issues of subsidy, dumping and the operation of trade remedy laws. Their report was released in March 1997. While the scope of Canadian efforts to achieve reform in these working groups was very broad, the final agreement focussed on procedural improvements respecting the conduct of anti-dumping and countervailing duty investigations. NAFTA Ministers also noted at that time that governments would continue to consult (under the provisions of NAFTA Chapter Nineteen) on issues related to trade remedies with the objective of promoting fair trade and reducing the possibility of disputes. Canada will continue to use this and other opportunities to pursue its agenda for trade remedy reform within the NAFTA trade area.

Moreover, Canadian officials will continue to monitor trade remedy developments in the United States to ensure that changes to U.S. trade law practice do not unduly harm Canadian exporters caught in U.S. trade remedy investigations and reviews. In this regard, Canada submitted, on three separate occasions, extensive comments on regulatory proposals by the U.S. Department of Commerce and the U.S. International Trade Commission regarding the conduct of anti-dumping and countervailing duty investigations and reviews. In the context of U.S. reviews, Canadian officials assisted Canadian producers of steel, brass, magnesium and live swine.

Electricity

The United States is moving rapidly toward increased competition in the electricity sector, creating new opportunities for Canadian utilities. As part of the deregulation of the wholesale sector, the U.S. Federal Energy Regulatory Commission (FERC) requires that Canadian utilities seeking maximum access to the U.S. market offer reciprocal access to their own transmission lines. The United States is also considering deregulation at the retail level and some legislative proposals include retail reciprocity requirements. There are initiatives to give FERC some oversight of transmission reliability standards which are

currently set by the North American Electric Reliability Council (NERC), a utility industry association. Canada, in consultation with provincial government officials and the industry, will continue to monitor developments in the U.S. electricity sector, to assess implications with respect to U.S. international trade obligations, as well as other commercial and economic factors.

Commercial Alcohols

Canadian exporters of industrial alcohol to the United States must channel shipments through a U.S. distilled spirits plant (DSP), to enter the manufacturing process free of U.S. excise tax. This negatively affects the competitiveness of their product, since these DSPs are operated by U.S. competitors, or potential competitors, of Canadian producers.

Canada will continue to discuss this access issue with U.S. authorities, with the objective of putting in place alternative arrangements to allow product to be shipped directly to U.S. industrial users.

Mutual Recognition Agreement on Fish Inspection Systems

The United States adopted mandatory Seafood Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) regulations on December 18, 1997, which apply to both domestic and imported products. Canada and the United States have agreed to work toward the establishment of an MRA on fish-inspection systems. As an interim arrangement, the two sides exchanged letters in December, whereby the Food and Drug Administration (FDA) provided assurances that U.S. importers purchasing from Canadian fish and seafood facilities included on the Canadian Food Inspection Agency's plant list will be deemed to have met the "affirmative steps" obligations of the new HACCP regulations. This arrangement has effectively allowed the uninterrupted flow of Canadian seafood products. Canada and the United States have agreed to continue working co-operatively in an effort to complete the MRA as soon as possible.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

Canada is closely monitoring initiatives in the United

States aimed at modernizing that country's financial services sector. With respect to the cross-border provision of services, Canada wishes to see a more level playing field in the securities sector. Under the NAFTA, Canada, Mexico and the United States are committed to revisiting this issue by the year 2000.

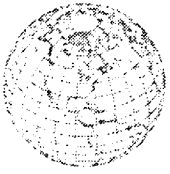
Telecommunications

The Federal Communications Commission (FCC) has adopted two orders to implement the U.S. commitment under the ABT, which entered into force on February 5, 1998. Under the Foreign Carrier Entry Order, carriers from WTO member countries, such as Canada, will be able to enter the U.S. market, or to own 100% indirectly (and 20% directly) of a licensed U.S. carrier or a submarine cable owner, under the "rebuttable presumption" that their entry is in the public interest. The DISCO II (Domestic International Satellite Consolidation) order does the same for telecommunications satellite services. In both cases, the previous reciprocity-based "effective competitive opportunities" test has been removed, though foreign and trade policy will continue to be taken into consideration. Access to the United States market also depends on implementation of certain key provisions of the Telecommunications Act of 1996.

Canada will closely monitor implementation of the U.S. commitment to allow foreign suppliers to provide local, long distance and international telecommunications services, on a facilities or resale basis, in accordance with the multilaterally agreed regulatory principles.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the "Jones Act") impose a variety of limits on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Under these laws, the carriage of cargo or passengers between points in the United States is restricted to U.S.-built and U.S.-documented vessels owned and operated by U.S. citizens. Similar restrictions apply to dredging, salvage and other commercial marine activities in U.S. waters. In international shipping, there are limitations on foreign ownership of vessels eligible for documentation in the United States. In addition, several subsidies and other support measures



are available to operators of U.S. vessels: cargo preference laws restrict the carriage of military cargo and limit the carriage of government non-military cargo, aid cargo and certain agricultural commodities to U.S. vessels. These and other restrictions (coupled with defence-related prohibitions of the Byrnes/Tollefson Amendment) limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Canada will continue to use every appropriate opportunity to encourage the liberalization of these restrictive provisions. Although there have been renewed calls for reform, the cabotage and cargo preference restrictions continue to enjoy significant support in the United States, limiting the prospect of any major change in the short term.

Temporary Entry

Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act would require any alien seeking U.S. employment as a health care worker to present a certificate from a U.S. credentialing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. A waiver for health care workers seeking temporary entry is currently in effect pending development of implementing regulations. Canada has registered concerns with the U.S. Administration and Congress that the certification requirement, as it applies to those seeking temporary entry, would violate U.S. NAFTA obligations. In response to Canadian concerns about the legislation, U.S. Trade Representative Barshefsky has stated that the United States will "work hard" to ensure that implementing regulations are NAFTA-consistent. Canada will continue to press this issue with the United States in order to achieve a satisfactory resolution.

GOVERNMENT PROCUREMENT

Canada will continue to press the U.S. government to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA and WTO procurement agreements prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set-aside programs for small and minority-owned businesses and *Buy American* provisions.

Small Business Set-asides

The definition of a U.S. "small business" varies by industry, but is typically 500 employees in a manufacturing firm (and up to 1500 employees in certain sectors) or an annual revenue of up to \$17 million for a services firm.

The Government is concerned that, over the past year, the United States has continued to expand the use of the exemptions to its procurement commitments in international trade agreements. The Small Business Reauthorization Act of 1997 (signed into law December 2, 1997) creates a new "set-aside," the "HUBzone" program, which is aimed at helping small businesses located in depressed areas to obtain federal contracts. Canada will examine the consistency of this new set-aside program with U.S. obligations under international agreements.

The 1997 legislation also increases, from 20% to 23%, the government-wide goal for awards to small, small disadvantaged and HUBzone businesses. This new goal is also being encouraged at the subcontractor level. The higher the set-aside goal, the more procurement business will be removed from full and open competition for Canadian firms.

Buy American

Buy American provisions are applied extensively to U.S. procurement that is not covered by the NAFTA or the WTO. The trade agreements only require equal treatment of Canadian offers on direct purchases by the U.S. federal government. There is no restriction on the conditions that the United States may place on funding it supplies to state and local governments.

Intermodal Surface Transportation Efficiency Act

Canada continues to seek improvements to the currently limited access that Canadian firms have into the important U.S. procurement market for transportation infrastructure contracts for federally funded transit, highway and aviation projects. Almost all of the large transportation contracts in the United States are administered by state and local government or private-sector organizations. Most receive federal funds. The Intermodal Surface Transportation Efficiency Act (ISTEA) generally requires that

federal transportation infrastructure grants to state and local government make use of U.S. material and equipment. Congress is expected to reauthorize ISTEA in the spring of 1998. Similar conditions prevail for airports, deriving from the Airport and Airways Facilities Improvement Act.

Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to be 100% U.S. content and 100% U.S. manufactured. Rolling stock (i.e. trains, buses, ferries, trolley cars) components must be 60% U.S. content, and with final assembly occurring in the United States. Projects funded by the Federal Highway Administration require all iron and steel products, and their coatings, to be 100% U.S. manufactured. Projects funded by the Federal Aviation Administration (FAA) require all steel and manufactured products to be of 60% U.S. content, with final assembly in the United States.

State and Local Government Preferences

A wide variety of protectionist provisions are also applied to state and local government contracts.

Legislative and Regulatory Changes

The United States is still implementing changes made to its acquisition procedures arising from legislation passed in 1994 and 1995. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and the new procedures, which appear to limit Canadian participation. These include subcontracting requirements, and simplified acquisition procedures for all procurement under \$100 000 and for commercial items to a value of US\$5 million.

STANDARDS-RELATED MEASURES

At the federal level, U.S. inclination to use mandatory standards to achieve regulatory objectives (e.g. the Fastener Quality Act; mandatory labelling standards for textile products; a proposal to require country-of-origin marking in the principal display panel for frozen vegetables – see below; and a recent proposal by the Department of Energy to regulate electricity reliability standards for North America) is of concern to Canada.

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee for Standards-related Measures,

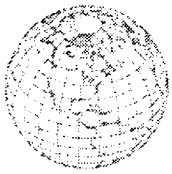
to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The NAFTA Committee for Standards-related Measures has four sectoral subcommittees focussing on automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling issues. These also provide effective fora for bilateral co-operation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees have made considerable progress on trade-facilitating harmonized standards in the areas of driver vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods. In both telecommunications and automotive sectors, standards measures have been generally complementary, and the subcommittees are pursuing further bilateral co-operation, along with increased co-ordination of activities in international fora.

Canadian and U.S. agencies are co-operating closely to conclude mutual recognition agreements (MRAs) on testing and certification, as well as on the harmonization and joint development of regulations, where this can be of assistance to exporters. For example, the Standards Council of Canada is pursuing arrangements with appropriate U.S. agencies so that assessments for conformity with U.S. regulations on fasteners and the testing of drivers for substance abuse can be performed in Canada.

At the subfederal level, a variety of traditional jurisdictions that predate the arrival of cross-border trade often impede market access for Canadian exporters. Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO subfederal commitments, with a view to the upgrading or modernization of U.S. subfederal standards measures, complementing the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level to increase co-operative activities in the area of standards and regulations development.

Finally, Canada will continue to encourage co-operation with the United States in the development and use of industry-developed voluntary standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements.



Country of Origin Labelling Initiatives

Congress is considering three country of origin labelling initiatives for imported food products: the Imported Meat Labelling Act; the Imported Produce Labelling Act; and, a bill to require that retail packages of frozen imported produce display the country of origin on the front panel (current practice allows marking on the back of packages or elsewhere). Although the stated purpose is food safety and consumer information, the initiatives could adversely affect Canadian exports to the United States by introducing unnecessary obstacles to trade.

Canada has long protested U.S. Administration proposals to require front panel marking of frozen produce and the Administration has yet to move to implement such a requirement by regulation. Canada is continuing to object to the similar legislative action. The Government is assessing its position on the other two legislative initiatives and will register its views should the detailed provisions of the bills present adverse consequences for Canadian exports.

MEXICO

Overview

Canada-Mexico trade has increased steadily since Mexico implemented a sweeping series of economic reforms in the mid-1980s. Decades-old import barriers were abandoned, and policies of privatization have contributed to a significant restructuring of the economy. These gains have created unprecedented demand for various goods, services and technologies, and new possibilities for investment. In 1997, the total value of two-way merchandise trade was \$8.243 billion — a 13% increase over 1993, the last year before the NAFTA came into effect. In 1997, Mexico had a merchandise trade surplus with Canada of \$5.697 billion. There is strong evidence to suggest that the recorded value of Canada's exports to Mexico is significantly underestimated, perhaps by as much as 50%. For example, goods from Canada are re-exported through the United States and may not be measured as exports to Mexico. The respective statistical agencies of the three NAFTA countries are now working at "reconciling" their trade data.

Canadian exports have become steadily more diversified, with value-added manufactured products accounting for well over 50% of total Canadian exports to Mexico in 1997. Mexico is now Canada's fourteenth-largest export market and third-largest import source. Canada's accumulated FDI in Mexico was \$1.266 billion in 1996; however, announcements in 1997 of seven significant new investments are strong indications that Canadian direct investment in Mexico is rapidly taking off. During the first four months of 1997, Statistics Canada figures show that Canada ranked third in new FDI into Mexico.

With a record 91 commercial deals worth \$230 million, the January 1998 Team Canada trade mission to Mexico was an unqualified success, further evidence of the business potential that Mexico represents for Canada, particularly for the record number of small and medium-sized enterprises (SMEs) that participated in the mission. The official opening, during the Team Canada trade mission, of the Canadian Education Centre (CEC) Mexico, will help to develop the substantial opportunities that exist in Mexico for Canadian suppliers of education and training services.

To maximize trade promotion efforts, DFAIT has recently updated and published its *Mexico Trade Action Plan*. The document identifies five priority sectors that offer substantial opportunities in areas where demand is expected to develop over the medium term: advanced manufacturing technology and industrial machinery; IT and other advanced technology products and services; agriculture and agri-food; automotive maintenance equipment and after market parts; and oil and gas equipment and services.

Market-opening Results in 1997

In 1997, market-opening results were as follows:

- The completion, in July 1997, of the first round of accelerated tariff elimination among Canada, Mexico and the United States, on a number of key products.
- Measurable progress on an interim work plan and a preclearance program allowing the resumption of exports of certain classes of seed potatoes.
- Signature of a Memorandum of Understanding (MOU) in the Field of Telecommunications to serve as a basis for co-operation in this important area.

- A successful appeal by Canadian industry of one final anti-dumping determination by Mexico on Canadian hot-rolled sheet (duties were terminated).
- The completion of a procurement study that successfully underlined Canadian concerns regarding Mexico's compliance with bid-notification requirements.

Canada's Market Access Priorities for 1998

Over the coming year, Canada will:

- Complete a second round of accelerated tariff reductions on products of interest to the private sector.
- Make further progress on the harmonization and simplification of customs procedures.
- Renegotiate the current seed potato work plan and preclearance program to seek a less restrictive trade in seed potatoes.
- Seek to reduce delays in Mexico's phytosanitary authorization procedures governing imports of Canadian grains.
- Urge Mexico to honour its NAFTA trucking obligations and process a Canadian application to operate a cross-border trucking service into Mexico.
- Closely monitor Mexico's implementation of its WTO commitments under the WTO Agreement on Basic Telecommunications.
- Encourage Mexico to put in place telecommunications equipment and conformity assessment standards that conform to NAFTA requirements, and to clarify telecommunications service licensing provisions.
- Move forward with bilateral discussions to identify options toward the reform of anti-dumping measures.
- Urge Mexico to clarify its list of services excluded from the NAFTA government procurement chapter.

Canadian access to the Mexican market continues to improve and consolidate under the terms of the NAFTA. Prior to the NAFTA, more than 80% of Mexican exports to Canada entered duty-free, while most Canadian exports to Mexico faced MFN tariff

rates of between 10% and 20%. Also, Canadian firms have been able to expand sales in sectors that were previously highly restricted, such as the automotive, financial services, and energy sectors. The elimination of Mexican import licensing requirements and the phasing out of almost all tariffs is helping to provide barrier-free access to a market of over 90 million consumers.

Bilateral trade irritants are being addressed in the various NAFTA working groups and committees. The Canadian government will continue to work on behalf of the Canadian private sector to improve access in a number of areas relating to goods, services and investment, as follows.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

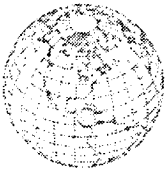
Trade Remedies

The Canadian steel industry appealed two final anti-dumping determinations by SECOFI against imports of Canadian steel under NAFTA Chapter Nineteen dispute resolution provisions. In August 1997, as a result of the first NAFTA panel decision, anti-dumping duties were terminated on hot-rolled sheet from Canada. In December 1997, the second NAFTA panel remanded a number of issues in the dumping investigation on hot-rolled steel plate to Mexican authorities for reconsideration. On February 16, 1998, Mexican anti-dumping authorities (SECOFI) issued a re-determination of the duties. As a result, anti-dumping duties were significantly increased. The Panel has until May 18, 1998 to consider the re-determination. It is likely that the Canadian companies involved will challenge the SECOFI re-determination.

The reform of anti-dumping measures between Canada and Mexico consistent with Canada's NAFTA obligations, has been the subject of discussions between the two governments. To date, discussions have not proceeded beyond the preliminary stage.

NAFTA Accelerated Tariff Elimination

Virtually all tariffs between Canada and Mexico are being phased out and will be eliminated by 2003. The NAFTA provides for the accelerated elimination of tariffs where countries agree. In this industry-driven



process, tariffs are eliminated based on support in the industry sector concerned. The first round involved elimination of tariffs on July 1, 1997 on a number of products, including spandex monofilaments, tahini and wooden venetian blinds. For the second round, Canada has pursued the accelerated elimination of tariffs on several products, including automotive glass, sardines, electronic door locks and certain textile yarns. Canada will continue to seek accelerated tariff elimination in response to private-sector interests, to further improve Canadian access to the Mexican market.

Customs

Although Canadian industry has not actively pressed concerns about Mexican customs administration, the Government is aware that, at times, the manner in which Mexican customs procedures are implemented impedes the timely delivery of Canadian goods. The Heads of Customs Conference, comprising representatives of the three NAFTA countries, meets regularly to discuss what improvements or changes would be required to streamline the cross-border commercial process. For example, the three Heads have recently endorsed the North American Trade Automation Prototype (NATAP), an effort to harmonize and simplify the data, documents and processes required to complete a trilateral customs transaction. Work is also under way to improve enforcement co-operation, temporary entry procedures, and entry requirements for courier shipments. Under Article 512 of the NAFTA, the parties have also agreed to co-operate and assist each other in the customs area: the Customs Subgroup, a formal trilateral body, identifies, reviews and recommends specific areas for improving the customs administration of the NAFTA.

Agricultural Products

Seed Potatoes

Technical issues threatened Canada's access to the Mexican market in 1997. In October, Canadian Food Inspection Agency officials and their Mexican counterparts reached agreement on an interim work plan, allowing access for certain classes of seed potatoes, which were, for the most part, of limited commercial importance. In January 1998, the two sides agreed on a preclearance program for the shipment of more commercially significant classes of seed potatoes. It is

Canada's intention to renegotiate the current work plan and the preclearance program, prior to the next shipping season (i.e. Fall 1998), to seek a less restrictive and more commercially viable work plan for trade in seed potatoes with Mexico.

Phytosanitary Authorization

At the November 1997 NAFTA Committee on Agricultural Trade, Canada raised concerns about Mexico's "phytosanitary authorization" permits, which are required for most grain imports. Mexico responded that these permits are necessary for grains because phytosanitary regulations have not yet been published. There are frequent delays in the issuance of these certificates, often as long as four to six weeks. Canada requested that Mexico replace the permit system with published phytosanitary import regulations for all grains. Mexico agreed to consider Canada's request. Canada will continue to press for resolution of this issue, both in the NAFTA Committee on Agricultural Trade and bilaterally.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Trucking

Canadian trucking companies are interested in the Mexican market. The NAFTA's trucking access provisions were to have come into effect in December 1995. However, the United States did not liberalize its measures because of various concerns, including Mexican truck safety standards. Consequently, Mexico has been unwilling to accept applications from Canadian or U.S. trucking companies for access to the Mexican border states. Following 18 months of discussion with Mexican transport officials, a Canadian trucking company formally submitted an application in January 1998 to operate to and from the Mexican border states. The Canadian government believes that the U.S.-Mexico trucking dispute should not impede fulfilment of Mexico's NAFTA trucking obligations to Canada. Canada will continue to press this issue with Mexico. More generally, substantial progress has been made in harmonizing technical standards for motor carriers under NAFTA Chapter Nine. Canadian transport officials will continue this work with their U.S. and Mexican counterparts, in anticipation of the early opening of the U.S.-Mexico border to trucking services.

Telecommunications

A number of Canadian telecommunications companies are doing business in Mexico. With the conclusion of the ABT at the WTO, access for the supply of services to Mexico has increased, offering more opportunities to Canadian businesses. Canada will closely monitor Mexico's implementation of its WTO commitments. In addition, Canada will continue to urge Mexico to put in place terminal attachment standards that conform to the NAFTA requirements, and to implement conformity-assessment procedures that would allow the acceptance of Canadian test data, as required under Articles 908 and 1304 of the NAFTA. Mexico has made encouraging commitments on both these fronts within the NAFTA Telecommunications Standards Subcommittee. There continues to be a problem, however, with licensing provisions associated with the different types of telecom service operators, due to the insufficient establishment of regulatory guidelines and licensing requirements. Canada encourages Mexico to develop these, to allow Canadian companies to take full advantage of the opportunities available in providing telecom services in Mexico. During the January 1998 Team Canada mission to Mexico, Canada and Mexico renewed their co-operation in the field of telecommunications with the signing of an MOU in the Field of Telecommunications between Industry Canada and Mexico's Secretariat of Telecommunications and Transportation. Both countries have experienced rapid growth in this industry by sharing innovative technologies and by collaborating in the development of telecommunications policy and regulations, and wish to pursue co-operation in this dynamic and increasingly important area.

Financial Services

Mexico significantly liberalized its financial services sector as part of the NAFTA, prompting the Canadian financial services industry to increase its participation in the Mexican market. One area in which Canada is seeking further change in the Mexican regime, however, relates to limited-scope securities firms. While Mexico has no current plans to allow such firms, this may be considered in the medium term. Canada will, therefore, follow with interest Mexico's work in this regard, and will continue encouraging Mexico to

establish new categories of securities firms. Canada will also follow the implementation of pension reform in Mexico. While banks will be allowed to undertake fund management, Canada has noted that foreign securities will not be permitted as part of a Mexican pension fund portfolio, and encourages Mexico to open this market to foreign securities.

GOVERNMENT PROCUREMENT

The implementation of the NAFTA has brought improvements to the transparency and openness of the Mexican procurement process. There are, nonetheless, outstanding Mexican implementation issues, in addition to ongoing access concerns, which the Canadian government is addressing.

Mexican Services Exclusions List

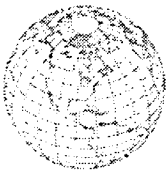
Under NAFTA Chapter 10, Mexico is required to complete its list of services excluded from the NAFTA government procurement chapter by July 1995. Mexico has still not finalized its list. Until it does so, Canadian interests in the Mexican market are hindered by the lack of transparency in the Mexican services coverage. The Canadian government places a high priority on an early resolution of this important outstanding market access issue, and will continue to press Mexico to finalize its list.

PEMEX and CFE Set-asides

Mexico negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period (1994-2002). Canada will continue to monitor Mexico's application of this set-aside.

Bid Notification Periods

Chapter Ten obligates the NAFTA parties to publish procurement tenders in a transparent way, so that qualified suppliers from the NAFTA countries have sufficient time to submit bids. A study commissioned by the Canadian government has raised concerns about Mexico's compliance with the notification obligations. Mexico has undertaken to respond to Canada's recent enquiry respecting Mexico's compliance with the notification obligations.



INVESTMENT

Canadian industry has not encountered any particular obstacles to investing in Mexico. Except in certain clearly defined sectors in which Mexico limits or excludes foreign investment (of particular importance to Canada is investment in upstream oil and gas activities), Mexico does not restrict foreign investment in its economy. Through its Chapter Eleven investment provisions, the NAFTA has also provided greater security for Canadian investors in Mexico. In addition, the Mexican government's ambitious privatization and infrastructure upgrading program is creating new opportunities for Canadian businesses in sectors such as electrical generation, transportation (airports, railways, and ports), and natural gas transportation (pipelines) and distribution.

MERCOSUR

Overview

The Southern Cone Common Market (Mercosur), the customs union comprising Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay, is Canada's largest export market in Latin America. In 1997, Canada's goods exports to Mercosur totalled \$1.825 billion and total imports were \$1.613 billion. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment, aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Investments are concentrated in the aluminium, oil and gas, mining, power, telecommunications and spirits sectors.

Mercosur was officially created in 1991 through the Treaty of Asunción. When fully implemented in 2006, Mercosur will provide for the free circulation of goods and services, capital and labour, a common external tariff (CET), and harmonized macroeconomic and sectoral policies. Partially harmonized CETs were implemented in 1995 and already about 90% of all internal trade is duty-free. The exceptions to the CET, such as the automotive sector in Argentina and Brazil, and hundreds of individual tariff lines for each country, are to be eliminated by 2006. On services, the Mercosur Trade Ministers approved a framework in mid-December 1997, and detailed negotiations should be completed in 1998.

Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Free trade talks are under way with the Andean Pact, which comprises Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela, and a limited preferential trading arrangement is being finalized with Mexico. Mercosur has also reached an interim agreement with the EU, which is the first step toward full-fledged free trade negotiations slated to begin in 1999.

Canada's Market Access Priorities for 1998

Mercosur is Canada's biggest market in Latin America. It is the second-largest market in the hemisphere after NAFTA and, as such, is an important player in the FTAA process. Canada and the Mercosur countries have for some time held bilateral discussions regarding the FTAA and, based on this dialogue, they began in 1997 to explore ways to enhance bilateral trade and investment. In October 1997, Canada presented Mercosur with a proposal for a Trade and Investment Co-operation Arrangement (TICA). Mercosur agreed to the Canadian proposal in late 1997. We expect signature of this TICA in 1998. Once signed, the Arrangement will establish a framework for Canada and Mercosur to collaborate on FTAA, WTO and Cairns Group work programs; to create an advisory council of business representatives; to foster private-sector dialogue to facilitate trade and investment in both directions; and to result in a joint assessment of barriers to trade and investment. It would also facilitate collaboration on customs matters, conformity-assessment procedures in specific sectors, and development of co-operative arrangements in the areas of labour and the environment.

Canada will continue to encourage Mercosur member countries to adhere to the Information Technology Agreement (ITA), which was concluded in the WTO in March 1997. Mercosur represents a major export market for Canadian manufacturers of IT products.

Canada is taking part in the WTO review of the Mercosur CET, currently being carried out under Article XXIV of the GATT governing customs unions and free trade areas. The review is aimed at ensuring the conformity of the Mercosur customs union with all relevant WTO obligations. It also concentrates on specific aspects such as the breaches of certain tariff bindings by individual Mercosur

countries that occurred when the CET was implemented. The review process provides for compensation in certain situations, and Canada is pursuing this avenue with Mercosur.

As part of the examination of these breached tariff bindings, Canada is also reviewing the impact on Canadian exports of the temporary three percentage point tariff increases introduced by Mercosur countries at the end of 1997.

ARGENTINA

Pork

On September 30, 1997, the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) and its Argentine counterpart signed a one-year veterinary pilot project, allowing for the export of fresh, chilled and frozen pork from Canada to Argentina, and the export of fresh, chilled and frozen beef from Argentina to Canada. Technical requirements in both countries had previously prevented trade in these products. The pilot project relates only to technical measures. Imports from Argentina are subject to Canada's beef tariff-rate quota.

Notwithstanding the signing of the pilot project, Argentine importers continued to experience difficulties in obtaining import permits for Canadian pork from Argentine authorities. The Canadian Embassy and the CFIA made several representations to Argentine authorities to rectify the situation. The problem now appears to be resolved as we understand that import permits are now being issued. The Canadian Embassy will provide appropriate assistance to Argentine importers of Canadian pork, if they experience further difficulties. Since the pilot project only lasts for one year, the CFIA plans to resume discussions with Argentine authorities to reach agreement on a permanent arrangement.

Investment

Technical discussions on upgrading the existing FIPA between Canada and Argentina were initiated in January 1998. Canada's objective is to improve the existing agreement to provide additional stability and transparency to an already positive bilateral investment relationship. Canadian direct investment, estimated to reach US\$2 billion by the year 2000, remains the basis of Canada's commercial relationship with Argentina. Canada ranks as the third most

important foreign investor in Argentina and is expected to stay in the top five until at least the year 2000. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy sectors.

BRAZIL

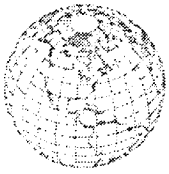
Increasing Protection for Canadian Investment

Brazil is one of Canada's highest-priority countries for negotiating a FIPA due to the significant levels and long history of Canadian investment in that country. Current Canadian direct investment in Brazil is valued at more than \$2.7 billion, and continues to grow at a high rate. Even before the recent constitutional changes, which opened Brazil to foreign investment in key areas of interest to Canada (telecommunications, mining and energy), and the extensive ongoing privatization program, Brazil was the recipient of more Canadian investment than most other South American countries combined.

During Prime Minister Chrétien's visit to Brazil with Team Canada in January 1998, the Brazilian government signed a Declaration of Intention to initiate the negotiation of a FIPA by June 1998.

Import Credit Restrictions

In 1997, Brazil introduced provisional measures requiring Brazilian importers to finance their purchases through domestic rather than foreign banks, thereby voiding the competitive disadvantage imposed on local producers by the high-interest rate policies of the Brazilian government. More specifically, the restrictions require that foreign exchange for imports that are financed up to 179 days must be purchased immediately upon clearing the goods through Brazilian customs, i.e. the 180-day credit is eliminated. For goods financed between 180 and 360 days, foreign exchange must be purchased six months before the loan matures. In other words, importers either pay cash on sight for imports, or secure greater than 360-day financing terms from the exporter. The provisional measures do not apply to shipments valued under US\$10 000 or to petroleum products. The Brazilian Central Bank has exempted from these measures its Mercosur partners, as well as Chile, Bolivia and signatories to the Latin American Integration Association dispute resolution agreement. These regulations are being addressed under the



auspices of the WTO, and Canada is monitoring developments to verify whether the Brazilian measure is consistent with the WTO.

Meat

Canadian meat exporters continue to express concern over Brazil's requirement for the validation of inspection certificates for meat products by the Brazilian embassy or consulates prior to export. From the industry's perspective, this requirement delays the export process, creates additional costs and undermines its competitiveness in the Brazilian market. Canada believes that the requirement is contrary to common international practice, unnecessary for the sanitary certification process, and therefore unnecessarily trade-restrictive. Canada has been making representations to Brazil pressing for the removal of this requirement. Canada raised the issue during the March 1997 Canada-Brazil Joint Economic and Trade Council consultations, and has made further diplomatic representations. Brazil has responded that the possibility of removing this requirement "is currently under evaluation." We will continue to press for the resolution of the issue.

Chicken/Poultry

Brazil does not allow the importation of Canadian products containing raw or cooked poultry meat on the grounds that Brazil has not yet reviewed Canada's meat-inspection system for poultry or approved Canadian establishments. This policy has hurt the business interests of several Canadian exporters. Canada has proposed that the two countries initiate negotiations on the mutual recognition of poultry-inspection procedures to facilitate the entry of food products containing poultry meat into the Brazilian market. Canada is currently waiting for a response from the Brazilian government.

Wheat TRQ

In late 1996, Brazil notified the WTO of its intention to withdraw a 750 000 tonne duty-free wheat TRQ from its market access schedule. As a principal supplier of wheat to the Brazilian market, Canada notified its intention to claim compensation for the withdrawal of this concession. Canada and Brazil have had a number of meetings to attempt to resolve this issue. However, Brazil has yet to formally recognize

Canada's claim for compensation. Discussions are continuing. In this regard, the recently signed MOU on Agriculture with Brazil could assist in developing solutions.

Subsidies to Exports

Brazil's export subsidy program (PROEX) provides support to the Brazilian aircraft manufacturer, Embraer, for the export of regional jets. PROEX reduces the cost of financing the purchase of an Embraer aircraft by 3.8 % (or around US\$2 million per 50-seat jet) through what are called "interest equalization" payments. Canada believes that PROEX is a prohibited subsidy under WTO rules, and is concerned about the negative impact that PROEX might have on exports of the Canadair Regional Jet and other regional aircraft to third markets. Canada and Brazil have held discussions over many months regarding support for exports of regional aircraft, both within the structure of WTO consultations and in less formal bilateral talks. In January, Prime Minister Chrétien and Brazilian President Cardoso appointed special envoys to find a solution to the dispute. The envoys will report to the Prime Minister and the President by early April.

CHILE

Overview

Over the past year, the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) was ratified by both Canada and Chile, and came into force on July 5, 1997. On that date, tariffs were eliminated on the majority of products that make up Canada-Chile bilateral trade. For products on which tariffs are being gradually eliminated over the next few years, the second round of cuts was made on January 1, 1998.

The implementation of the CCFTA heralds a new era in bilateral co-operation with Chile, which has already expanded significantly in recent years. The total value of two-way trade in goods has more than doubled over the past five years, reaching \$691.5 million in 1997. Canada's exports of goods totalled \$366.7 million and imports reached \$324.8 million in 1997. Canada has become the second-largest foreign investor in Chile, with current and planned investments

approaching \$8 billion. There is every indication that the CCFTA will spawn many new Canada-Chile business relationships and successes. This is evidenced by the overwhelming interest in Chile on the January 1998 Team Canada Mission to Latin America when some 66 business deals worth three-quarters of a billion dollars were signed.

At the first meeting of the CCFTA Commission in Santiago on January 21, 1998, Minister Marchi and Minister Insulza reaffirmed the two nations' commitment to implementing fully the provisions of the CCFTA which will promote enhanced trade and investment flows, and will contribute to stronger economic growth and the creation of new high-quality jobs in both economies. The signature on January 21, 1998 of the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion, the first of Chile's new generation of tax treaties, meets one of the key commitments contained in the CCFTA. This Convention will facilitate the growth in trade and investment between Canada and Chile by establishing a more stable taxation framework for individuals and companies doing business in each other's country. As well, a comprehensive work program, comprising eight committees and working groups, has been launched to carry out the implementation of the major elements of the CCFTA. Significant progress has also been made in promoting co-operation on labour and environment issues under the two side agreements concluded in parallel with the CCFTA.

Looking towards the coming year, the Chilean government has indicated that it plans to liberalize its MFN tariff. Currently, Chile has a uniform tariff where all goods subject to the MFN rate are dutiable at 11%. The change would likely see the uniform MFN rate reduced from 11% to 8%. Although this may reduce the margin of preference enjoyed by Canadians under the CCFTA, in some cases where the Chilean tariff is being gradually phased out under the CCFTA for Canadian goods, Chile has provided Canada with a written commitment to maintain a certain margin of preference if it does indeed reduce its MFN tariff. When the proposal moves forward, Canada will ensure that this commitment is fully honoured.

Taxes on Alcoholic Beverages

The European Union, United States, Canada and Peru contend that Chile maintains a tax regime which discriminates against imported alcoholic beverages. Canada is therefore participating in WTO dispute settlement proceedings to resolve the matter.

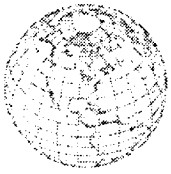
FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS

The decision to create a Free Trade Area of the Americas was made by leaders of the 34 democratic countries of the hemisphere, when they met in Miami for the first Summit of the Americas in December 1994. In their "Declaration of Principles," leaders resolved to conclude the FTAA negotiations no later than 2005 and to make concrete progress toward achieving that goal by the end of the century. Trade Ministers were entrusted with the preparations.

Since the Miami Summit, FTAA Trade Ministers have met three times, in Denver (June 1995), in Cartagena, Colombia (March 1996) and in Belo Horizonte, Brazil (May 1997). Their fourth meeting is scheduled for March 1998 in San José, Costa Rica.

At Denver and Cartagena, Trade Ministers agreed that the FTAA should be fully consistent with the WTO; should maximize market openness through high-level disciplines built on existing agreements; should be balanced and comprehensive in scope; and should represent a single undertaking comprising mutual rights and obligations.

In the lead-up to the Belo Horizonte meeting in May 1997, Canada worked closely with FTAA counterparts to ensure progress. Canada's main goals for the meeting were met. At Belo Horizonte, Ministers decided that leaders should formally initiate FTAA negotiations at the second Summit of the Americas in Santiago, Chile, now scheduled for April 1998. To this end, Trade Ministers declared that, at their fourth ministerial meeting in San José, they would formulate how the FTAA talks would proceed, including such features as the objectives, approach, structure and venue for the negotiations. Ministers also decided at Belo Horizonte that countries may negotiate



the FTAA individually or as members of a subregional preferential trading arrangement; that the FTAA should co-exist with — not replace — hemispheric subregional agreements such as the NAFTA; and that a temporary administrative secretariat would be established to support the negotiations. These decisions, specified in the Belo Horizonte Joint Declaration, reflect Canadian priorities related to the timing and nature of the negotiations and the ensuing agreement.

In preparation for the Costa Rican ministerial meeting in March 1998, Canada made several proposals related to the possible structure of the FTAA negotiations. Canada's objective was to ensure that the decision taken with respect to the FTAA negotiating structure would reflect the principles and objectives of sound management, efficiency, flexibility and comprehensiveness of the negotiations. Canada also worked to ensure greater transparency in the preparatory process, including input by the private sector, labour groups and other members of the public.

Canada's goal for the FTAA at the Santiago Summit of the Americas is to see the FTAA officially launched, as planned, with the start-up of detailed negotiations to follow soon after. Many FTAA countries have indicated a reluctance to launch the negotiations if the U.S. administration does not have fast-track negotiating authority in time for the Santiago meeting. While the approval of fast-track would send a positive signal of U.S. potential commitment to hemispheric free trade, it is not a technical requirement for negotiations to begin. Accordingly, Canada is on record as supporting the launch of FTAA negotiations at Santiago, regardless of whether the U.S. administration has received fast-track negotiating authority from Congress.

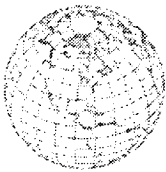


5. OPENING DOORS TO ASIA PACIFIC

Over the last three decades, the East Asian economies have been a very dynamic region of the world, with strong GDP growth, relatively low inflation and sound fiscal finances, and high inflows of foreign capital. In recent years, imbalances began to emerge. In particular, it became evident that the financial systems were underdeveloped, and unable to intermediate properly the large capital inflows and the rapid expansion of domestic credit. As a result, funds were not always channelled to the most profitable ventures and the quality of bank loan portfolios deteriorated. The relatively inflexible exchange rate regimes led to a deterioration in the competitiveness of East Asian exports, particularly as the U.S. dollar rose vis-à-vis the Japanese yen.

In the second half of 1997, a number of Asian economies including Thailand, the Philippines, South Korea and Indonesia, experienced a sharp downward correction of the value of their currency as well as a fall of asset prices. This led the governments of Thailand, Indonesia, and Korea to seek assistance from the IMF, the World Bank, the Asian Development Bank and bilateral donors and to implement reform programs to address the root causes of their problems.

The turmoil in Asia will likely have only a limited impact on Canada's overall economic growth. The crisis will have some effect on reducing Canadian exports to the region, and Canada's tourism industry will also be somewhat affected by the loss of wealth in Asia and the lower purchasing power of Asian currencies. In addition, lower-priced Asian exports may displace Canadian exports to third country markets. Canadian exports may also be reduced to the extent that the crisis slows growth in the United States (our largest trading partner). The direct impacts on Canadian exports, however, can be expected to be moderate, as exports to the region account for only about 8% of total sales abroad. The indirect effects of slower growth in Asia are potentially more significant. Commodity prices have fallen across a broad front, partly in anticipation of economic slowing in Asia and partly due to other factors. Western provinces, in particular British Columbia, with over a third of its exports going to Asia, will be the most affected.



While the Asian economies are likely to experience slower growth over the next few years, it would appear that if necessary reforms are implemented, the long term growth prospects should be bright and conducive to robust demand for Canadian exports of goods and services in Asia.

APEC

Overview

The APEC forum was established in 1989 to foster economic co-operation on the Pacific Rim. It currently has 18 members: Australia; Brunei; Canada; Chile; China; Hong Kong, China; Indonesia; Japan; Korea; Malaysia; Mexico; New Zealand; Papua New Guinea; the Philippines; Singapore; Chinese Taipei (Taiwan); Thailand; and the United States. Peru, the Russian Federation and Vietnam will be admitted in November 1998.

Canada chaired APEC in 1997, and hosted the annual Ministerial and Leaders' meeting in Vancouver in November. One of Canada's priorities throughout the year was to pursue initiatives to enhance access to key markets for traders and investors, particularly the "early voluntary sectoral liberalization" process. APEC addresses market access issues via voluntary, individual and collective liberalization initiatives, and through trade and investment facilitation projects that aim to reduce the cost of doing business in the region.

Early Voluntary Sectoral Liberalization

In November 1997, APEC Leaders and Ministers announced an unprecedented commitment to pursue trade liberalization in 15 sectors. In 1995, the total value of APEC members' imports of affected products exceeded \$1 trillion. Ministers agreed to develop appropriate agreements or arrangements for nine of these sectors, and called for details to be finalized in the first half of 1998, with a view to implementing trade liberalizing measures in 1999, wherever possible. The nine sectors on this "A+" list are:

- chemicals
- environmental goods and services
- forest products
- medical equipment and instruments
- toys
- energy sector
- fish and fish products
- gems and jewellery
- telecommunications equipment

For the remaining six sectors — automotive, civil aircraft, fertilizers, food, natural and synthetic rubber, oilseeds and oilseed products — APEC Ministers agreed in Vancouver to undertake further preparatory work throughout 1998.

The Government succeeded in including several sectors of major Canadian export interest, e.g. fish, forest products and oilseeds, in the list agreed at Vancouver. Throughout 1998, Canada will work with its APEC partners to develop high-quality agreements or arrangements that benefit Canadian exporters in each of the nine "A+" sectors and advance Canada's export interests in work on the other six.

At Vancouver, APEC Ministers underlined their desire to build on APEC's early voluntary sectoral liberalization as a basis for extending participation beyond the region and, where appropriate, for incorporation into the WTO. Given the size of the APEC market, the strong commitment on the part of APEC members to pursue sectoral liberalization will be a significant catalyst for further multilateral liberalization in the context of the WTO. Canada attaches considerable importance to the leadership role that APEC exerts in this regard. Finally, coming at a time when much of the region was rocked by the financial crisis, the announcement at Vancouver was a strong affirmation of the important benefits to all economies of pursuing freer trade, rather than turning inward.

Trade Facilitation

APEC endeavours to work with business to identify obstacles to trade and investment, and to co-operate to develop practical means of reducing or removing them. An APEC study completed last year indicates that current commitments by member economies to facilitate intra-APEC trade will have an even larger impact on reducing costs and increasing GDP than will existing liberalization commitments.

In 1997, Canada, as host of the APEC process, focussed on advancing the trade-facilitation agenda. This ongoing work will continue to make regional trade easier and less costly, will improve the predictability of the business environment, and will generate opportunities for networking and partnerships.

Canada was at the forefront of APEC's efforts in 1997 to develop a contribution to the WTO on transparency in government procurement. This contribution should have a positive impact on the

WTO's work on transparency and will demonstrate where it is possible to find agreement on this issue.

In 1997, APEC produced *A Blueprint for APEC Customs Modernization: Working with Business for a Faster, Better Border*; published a handbook of best practices related to customs laws, regulations, administrative regulations and rulings, and a *Compendium of Rules of Origin*; launched the Tariff Database on the Internet; produced a *Guide to Arbitration and Dispute Resolution* in member economies; developed non-binding principles for transparency in government procurement; developed model MRAs for automotive products, road-vehicle standards, and conformity assessments of food and food products; and agreed to develop an MRA on electrical and electronic equipment (safety) standards.

In 1998, Canada plans to advance work in all of these areas, as well as to push member economies to provide access for Canadian business persons that is on par with that provided by Canada to foreign business persons.

All APEC documents are available on the Internet at www.apecsec.org.sg

JAPAN

	Goods (1997)	Services (1997)
Exports	\$10.760 billion	\$1.495 billion
Imports	\$12.508 billion	\$1.343 billion

Rank: 2 (3.67% of total Canadian goods exports)

Overview

Japan is Canada's second-largest national trading partner after the United States and the third-largest foreign direct investor in Canada (after the United States and the United Kingdom). Canada is Japan's thirteenth-largest trading partner, and its leading supplier of a number of key commodities and products such as coal, canola seed, lumber and prefabricated housing. Canada is also becoming an increasingly important source of a range of sophisticated, high-tech products for Japan. Japan is also a major source of portfolio investment in Canada.

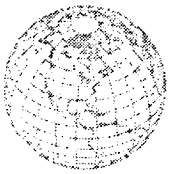
In 1997, Canada's total merchandise trade with Japan surpassed \$23 billion, with exports of \$10.9 billion and imports of \$12.5 billion. The composition of Canada's trade with Japan continues to evolve in response to changing economic conditions in both countries. Despite continued weak economic growth, Japan's demand for cost-competitive imports continues to grow strongly. Based on Japan Tariff Association statistics, Japan's total demand for imports (valued in yen) increased by 8% in the first eleven months of 1997 as compared to the same period in 1996.

Through *Canada's Action Plan for Japan*, business and all levels of government are co-operating to exploit new export opportunities in six high-growth sectors: agri-food and fisheries; tourism; information technology; consumer products (furniture, sporting goods and giftware); building products; and health care/medical devices. The 1998 edition of the *Action Plan* was released in February 1998. It draws attention to new opportunities that have been created in the Japanese market through continuing structural economic change, deregulation and changing consumer tastes. It seeks to alert Canadian industry to changing market conditions in Japan and to encourage product adaptation.

Under the 1976 *Framework for Economic Co-operation*, Canada and Japan continue to promote the development of trade and the expansion of economic co-operation through mechanisms such as the annual meetings of the Joint Economic Committee (JEC). During Prime Minister Chrétien's visit to Tokyo in November 1996, a new Canada-Japan *Agenda for Co-operation* was announced, which reaffirmed a common commitment to facilitate the expansion of trade and investment through measures designed to improve transparency and market access. This co-operation was advanced further during Prime Minister Hashimoto's visit to Canada in November 1997.

Market-opening Results in 1997

To expand market opportunities for Canadian exporters, Canada has actively supported the Japanese government's efforts to stimulate the Japanese economy through deregulation, strengthened competition policy and further market liberalization. Given this dynamic environment, in 1997 Canada and Japan successfully addressed a series of issues of long-standing concern to Canadian business:



- Canada, along with the United States and the European Union, concluded negotiations with Japan in settlement of its obligations stemming from the findings of the WTO panel on Japan's liquor-tax regime. However, the required tax changes will not be fully implemented until October 2001. Since this timing bends WTO rules, which normally require implementation within 15 months of the panel result, Japan is paying compensation. By April 2002, it will reduce tariff rates to zero on all distilled spirits products, including Canadian whisky.
- The National Research Council's Canadian Construction Materials Centre (CCMC) signed liaison agreements with the Japanese Ministry of Construction's Building Centre of Japan, as well as with Japan's Centre for Better Living, entitling CCMC to provide technical data for the assessment of building products, as well as to participate in the evaluation and development of new standards.
- Japan agreed to a Canadian request to develop a new standard to expand the use of Canadian softwood concrete-form plywood in Japan (JAS 932).
- Construction of three-storey multi-unit wooden buildings was prohibited in semi-fire-rated zones, until the Ministry of Construction announced an easing of building restrictions in August 1997.
- Japan has agreed to recognize the higher stress-value capabilities of Northern Hemlock and Douglas Fir (Canadian lumber species), allowing for their use in a wider range of applications.
- Japan's Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF) formally approved the results of a Canadian hay-fumigation test, allowing for baled hay that is fumigated in Canada to enter Japan without the need for further inspection on arrival.
- Japan approved the importation of three varieties of transgenic canola for environmental, food and feed safety in 1996, and has just recently decided to extend the approval to conventionally derived progeny of approved transgenic lines.
- Canada and Japan reached an agreement in principle on revisions to the Canada-Japan Double Taxation Convention. This revision, among other things, will allow for the mutual exemption of local taxes on international transport operations.

Canada's Market Access Priorities for 1998

Japan's tariff barriers have been steadily reduced through successive rounds of multilateral trade negotiations. In 1997, over 70% of Canadian exports entered Japan duty-free. However, even with full implementation of the tariff reductions achieved in the Uruguay Round, high average tariff rates continue to be applied to many Canadian exports, particularly agri-food products. Canada continues to seek the elimination of duties applied to oilseed products, processed foods, spruce-pine-fir (SPF) lumber and softwood plywood, red meats, fish and non-ferrous metals. At the same time, Canada is continuing to seek the elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan to facilitate Canadian exports in priority sectors such as agri-food and building products.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net-import market for agri-food, fish and beverage products, and is Canada's second-largest market for agri-food exports after the United States. In 1997, agri-food and fish exports exceeded \$2.8 billion. However, as outlined below, the use of safeguard measures, some specific tariffs, and the applications of food-safety regulations remain matters of concern.

Safeguard Measures on Chilled and Frozen Pork

Canada is concerned about the administration of Japanese safeguard measures on pork (in the form of an increased minimum import price and higher tariffs). The safeguard measures are designed to restrain growth in chilled and frozen pork imports. Since they were first triggered in 1995, the safeguards have been a significant complaint of the Canadian pork sector. As currently administered, these measures are causing considerable uncertainty for Canadian suppliers. On February 17, 1997, Canada joined Article XXII consultations with the EU and Japan on this issue in the WTO. Canada's objective is to ensure that any solution being considered by the EU and Japan does not disadvantage Canadian exporters. It is likely that discussions among the EU, the United States and Canada will continue to find a solution that will

meet both Japan's and exporters' interests in eliminating the negative market impacts of the safeguard. In 1997, Canadian exports of fresh and frozen pork cuts were valued at \$337 million.

Tariffs on Canola Oil

Japan maintains high specific duties, currently between 15% and 20% on an *ad valorem* basis, on most cooking oils (except olive oil) to provide protection to its domestic crushing industry. These duties not only limit imports of crude and refined cooking oils, but also confer a competitive advantage on Japanese crushers that are buying oilseeds in the global market. Canada will continue to press Japan to reduce its specific duties on crude and refined canola oil in the context of an overall multilateral zero-for-zero negotiation on all oilseeds. Japan maintains that the tariffs are not a significant impediment to imports, and that they will not be reduced beyond its Uruguay Round commitments. By April 1, 2000, the tariffs on crude and refined canola oil will fall to ¥10.9 per kilogram and ¥13.2 per kilogram respectively.

Tariffs on Feed Peas

Canada is interested in exporting feed peas to Japan for use as a protein source in livestock feeds. Japan considers that imported peas compete with domestic peas intended for human consumption. The existing tariff structure does not differentiate between food-grade peas for human consumption and feed peas for use in livestock feeds. Peas are currently imported under a tariff rate of 10%. Because of this tariff, feed peas are not competitive with other protein sources (e.g. canola and soybean meals, and dehydrated alfalfa) that enter duty-free. In addition, there is a TRQ on all dried leguminous vegetables, which includes feed peas and numerous dried food products. This also restricts access, since the TRQ tends to be filled by the higher-value product. Canada has asked Japan to amend its tariff structure to distinguish feed peas from food-grade peas.

Tariffs on Processed Foods

Japan maintains high tariffs on several processed-food products of concern to Canada. These products include mustard flour, frozen pizza and maple syrup. Canada continues to seek the elimination of tariffs on these products.

Variety-specific Testing of Imported Fruits and Vegetables

Japan requires that fruits and vegetables (such as apples and tomatoes) be approved for importation on a variety-specific basis. The scientific basis for such an approach is questionable. Variety-specific testing is not only expensive, but also delays the introduction of new varieties into the marketplace, as they are developed. This is particularly problematic for commercially grown tomatoes, as new and improved varieties are constantly being developed for commercial use. For example, after seven years of bilateral discussion and testing, Japan removed the ban on imports of seven varieties of Canadian tomatoes in September 1996. Of these seven varieties, only one is currently in commercial production. Canada has asked Japan to eliminate this requirement for new tomato varieties.

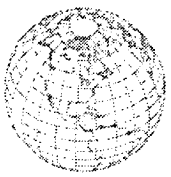
Japan's Food Sanitation Law

Japan's Food Sanitation Law (FSL) and its related administrative guidelines do not clearly distinguish between "sanitary" and "quality" problems affecting food products. Quality factors do not constitute health and safety risks, and should not, in Canada's view, be addressed in the same manner as sanitary factors. This problem led Japan to ban the sale of 13 brands of Canadian bottled water in 1995, causing significant damage to Canadian trade interests. Canada believes that Japan should refrain from its current practice of prohibiting the sale of agri-food products based solely on its assessment of undesirable non-health and safety "quality" factors.

The FSL also maintains standards for frozen foods that are much more restrictive than those for non-frozen products. This has led to problems at some ports for frozen-food shipments from Canada. Canada does not believe that this distinction is scientifically justified. Problems have also been encountered with testing methodologies employed to ensure compliance with the FSL. Canada hopes to address this issue through a structured technical dialogue between officials.

Inspection of Baled Hay

To enter Japan, Canadian hay is rigorously inspected on arrival and certified as free of wheat and barley straw, and agropyron plants, that are host to the Hessian fly. Since 1987, Canada and Japan have been



discussing a protocol that would establish fumigation or heat-treatment procedures in Canada for baled-hay imports, eliminating the need for inspection on arrival. Japan's approval of the fumigation treatment became effective on December 19, 1997.

Canadian industry remains interested in pursuing a heat-treatment protocol with Japan. Canada will reevaluate the research conducted for heat treatment and will approach Japan early in 1998 to propose further research.

Establishment of Maximum Residue Levels at Internationally Accepted Levels

In Japan, Maximum Residue Levels (MRLs) in foods are gradually being established for agricultural chemicals and veterinary drugs. In cases of chemicals or drugs in which no MRL has been established in Japan, zero tolerance is the default level. Canada urges Japan to accelerate its work to establish relevant MRL standards for veterinary drugs and agricultural chemicals that are consistent with international standards established by *Codex Alimentarius*. In the absence of a national MRL, Canada would welcome a decision by Japan to make use of the relevant international standards as the basis for access, until a final determination is made.

"Organic" Trademark

The Japanese Patent Office has approved the use of the word "organic" in the product name of alcoholic beverages produced by one Japanese company. In a letter to the Patent Office, the Canadian embassy argued that "organic" is a generic term that is widely used and an internationally recognized method of production, and therefore should not qualify for registration by any one company. The Patent Office replied that there is a formal procedure available to affected companies to challenge decisions. This case is causing quantifiable damage to Canadian export interests in Japan.

Live Oyster Exports

The Canadian Food Inspection Agency (CFIA), in response to a specific request from oyster producers in British Columbia, has recently expressed an interest in pursuing an agreement to permit the export of live oysters to Japan. Japan has concluded such agreements with several American states, e.g. Oregon,

Washington and Connecticut. CFIA met with the Japanese Ministry of Health and Welfare (MHW) in October 1997 to discuss a protocol to allow Canadian exports of live oysters to Japan. MHW is considering sending a fisheries inspector to Canada in 1998 to review fresh oysters from British Columbia.

Acceptance of Transgenic Canola

Canola seed is Canada's largest agricultural export to Japan, with shipments in 1997 valued at \$860 million. Transgenic technology refers to the introduction of a new trait such as tolerance to specific herbicides through the insertion of a gene from another species into the canola plant. The new varieties are subject to approval by Japan on the basis of environmental, food and feed-safety guidelines. Japan approved the importation of three varieties of transgenic canola for environmental safety in May 1996, and for food safety and feed safety in September 1996, and has just recently decided to extend the approval to conventionally derived progeny of approved transgenic lines. The Japanese system of approval remains a concern. It is likely that this system could pose delays in the acceptance of subsequent transgenic crops, whether they be canola with new transgenic traits or transgenic traits in other crop species. The situation could again arise, where crop varieties are approved for planting in Canada, before they are accepted by Japan. Canada believes that approval on the basis of genetic traits, rather than on varieties, would be more effective and efficient.

Building Products and Housing

Japan is Canada's second-largest market for building products after the United States, with 1997 exports exceeding \$2.5 billion. Canada continues to be the largest exporter of prefabricated housing to Japan, with sales in 1997 of \$179 million. Canada and Japan have agreed, under the terms of the October 31, 1994, Joint Announcement on Co-operation for Mutual Recognition in the Field of Building Standards between the Japanese Ministry of Construction and Industry Canada, to co-operate closely to reduce housing-construction costs in Japan through regulatory reform, and mutual recognition of standards and test data for building products and construction methods.

Under Japan's Emergency Priority Program for Reducing Housing Construction Costs (announced in March 1996), Japan is now preparing revisions to the Building Standards' Law and Notification 56 (the 2x4 Building Code) to adopt performance-based (rather than prescriptive) building standards. Comprehensive deregulation in the housing sector and further liberalization with respect to imported building products have the potential to cut costs and to stimulate investment significantly in this key sector, to the benefit of Canadian suppliers of wooden building products. Canada will continue to consult bilaterally with Japan on the revision of the Building Code in 1998 to facilitate Canadian exports of building materials.

Tariffs on Wooden Building Products

Japan's system of tariff classification distinguishes between species and dimension lumber, regardless of the end use. Current tariff rates on certain species of lumber used in the housing industry serve to significantly increase overall costs of wooden housing. This is particularly true of tariffs applied to SPF dimension lumber. Hemlock (or Hem-Fir), Douglas Fir, Sitka Spruce, Yellow Cedar and Red Cedar enter tariff-free, while SPF and Larch are subject to duties ranging from 4.8% to 6.5%. SPF exports were worth more than \$600 million in 1997 out of \$2.25 billion in total softwood lumber exports to Japan. Canada is the dominant exporter of softwood lumber to Japan, and the SPF tariff continues to significantly affect the cost of structural lumber, thereby increasing the cost of housing in Japan.

Current tariff rates on softwood plywood, oriented-strand board, laminated lumber and other board products serve to significantly increase overall wooden housing costs and should be eliminated. Canada will continue to lobby on a bilateral basis in 1998 for their elimination.

Fire Restrictions on Three-storey Multi-unit Wooden Housing

Construction of three-storey multi-unit wooden buildings was prohibited in semi-fire-rated zones (which cover much of Japan's urban residential areas) until the Ministry of Construction (MOC) announced an easing of building restrictions in

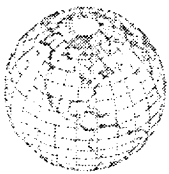
August 1997. While no longer prohibited, construction is still subject to approval under Section 38 of the Building Standards Law, which completely prohibits four-storey wooden housing even in non-fire-rated zones. A successful burn test of a three-storey structure was conducted in March 1996. Based on the results of that test, the MOC has indicated that standards for three-storey multi-unit structures (for both residential and commercial use) will be revised in the context of the overall revision of the Japanese Building Standards Law, which will take effect in July 1999. Canada welcomes this revision, and is urging the MOC to consider the complete removal of the Section 38 provision.

Registered Grading Organizations

No foreign organization is permitted to administer a program of certification and quality control under the Japan Agricultural Standards (JAS) Law. Certification of competent Canadian organizations as Registered Grading Organizations (RGOs) would significantly reduce the cost of JAS compliance for Canadian producers. A systematic review of the JAS system in co-operation with interested foreign parties would make JAS a more efficient certification process. Canada's Council of Forest Industries (COFI), as a JAS-accredited Foreign Testing Organization, has expressed interest in receiving designation as an RGO, however, Japan continues to reject this request.

Revision of Structural Lumber Standard

The revision and development of JAS for imported wooden building materials has proven to be a slow and costly process. Canada is currently co-operating with Japan's MAFF to revise a number of standards, including JAS 143 (structural lumber), to facilitate imports into Japan of Canadian wooden building products. Japan has agreed to co-operate with Canada to revise its knot interpretation on JAS 143. Canada maintains that knots should be evaluated primarily on the basis of the impact that they have on structural strength, not just the simple size of the knot on the surface. Canada is asking for consideration of "knot displacement," as is the case for 2x4 lumber.



In addition, Canada has been seeking the inclusion of a laminae standard within the framework of the JAS 143 revision, so that Japanese laminators can source JAS-certified laminae and avoid costly regrading before laminating in Japan. Since March 1995, expert-level discussions involving Canadian technical experts have taken place, resulting in a JAS 143 revision committee. Canada is pleased with the formation of the JAS 143 revision committee, and will urge that knot displacement and a laminae standard be considered at the time of revision.

Horizontal Application Plywood

Notification 56 of Japan's Building Standards Law currently requires blocking for horizontal application of structural plywood in 2x4 construction. This forces builders to use blocking or, more commonly, to waste up to 25% of the plywood panel, without any significant gains in structural performance. Acceptance of horizontal application plywood without blocking would reduce plywood waste and construction times. Canada has requested an amendment of Notification 56 of Japan's Building Standards' Law to assign a shear wall factor for horizontally applied plywood without blocking. Technical discussions between Canada and Japan continue.

Telecommunications Equipment

Since 1986, Canada and Japan have agreed to mutual recognition of each other's testing for certification in each country for wired telecommunications equipment. Additional measures are needed, however, to facilitate and reduce the high cost of certification for interfacing equipment for both wired and especially wireless networks. A proposal to discuss mutual recognition of these testing and certification procedures was made to the Japanese Ministry of Posts and Telecommunications (MPT) in January 1997. Canada's desired outcome is to implement MRAs for both wired and wireless equipment that are balanced and transparent. Canada has provided technical information to the MPT as a basis for further discussion.

In December 1997, following representations by Canada and other governments, the Radio Equipment Inspection and Certification Institute (known by the Japanese initials MKK) announced that the processing period for certification requests

would be cut in half, and the rates it charges for certification would be dramatically reduced by up to 35%, with an eventual target of one third of the previous rates.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

In late 1996, the Japanese government announced Tokyo's version of a financial market "Big Bang" to be implemented between 1997 and 2001. With the implementation of the revised Foreign Exchange Trade and Control Act, the changes to the Anti-monopoly Act, which will allow financial holding companies and the establishment of the new Financial Supervision Agency in July, 1998, will be a key year in the Japanese financial market-liberalization process known as the "Tokyo Big Bang." Foreign financial institutions are making considerable headway in Japan in areas as diverse as asset and pension management, equity sales and insurance. Several Canadian financial institutions have also upgraded their Tokyo operations to take advantage of opportunities being created by the Japanese financial deregulation process. The Canadian government and Canadian financial companies will continue to follow with interest the restructuring of the Japanese financial sector, and the opportunities that arise with the implementation of bilateral and multilateral financial-services negotiations.

Telecommunications Services

Japan is implementing significant steps to deregulate its telecommunications services market. In line with the Agreement on Basic Telecommunications (ABT), Japan has taken steps to permit foreign access for the supply of all basic telecommunications services. Foreign investment in new companies is unrestricted. Foreign investment in NTT and KDD is still limited to 20%, but the limit on KDD will be removed with the abolition of the KDD Law in the summer of 1998. Domestic and international simple resale, and Internet telephony, are now permitted, and new rules for interconnection will likely become law by the middle of 1998. This will provide more opportunities and competition for Canadian telecommunications

equipment and service providers. However, the ability of companies to interconnect at reasonable cost to publicly switched networks will be critical for effective market liberalization. Canada will continue to monitor developments in this sector, and to promote new opportunities for Canadian telecommunications equipment and services providers.

INVESTMENT

Investment in several of Japan's domestic economic sectors is subject to prior notification under the Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law. Reserved sectors under the OECD Capital Liberalization Code include agriculture, forestry and fisheries, oil, leather and leather products, air transport and maritime transport. In addition, many other areas are reserved on national security grounds, including the aircraft and aerospace industries, armaments, passenger transport, nuclear power, electricity, gas, heat supply and waterworks. Given the importance of direct investment to trade, Canada will continue to support regulatory changes in Japan that improve the investment climate and facilitate market entry.

CHINA AND HONG KONG

CHINA

Overview

The People's Republic of China is Canada's fifth-largest export market, and Canada's third-largest, if the Hong Kong Special Administrative Region (HKSAR) is included. Market access issues for China are quite distinct from those for the HKSAR. In 1997, Canada's total exports of goods to China and Hong Kong reached \$3.78 billion, and the total value of imports of goods was \$7.55 billion.

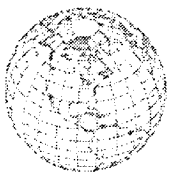
With nearly one quarter of the world's population, China shows great promise of becoming the world's largest consumer market. It is estimated that, by 2010, there will be in excess of 500 million middle-class consumers in China. An increasingly Western lifestyle among the urban middle class, along with a moderating of the Chinese government's isolationist policies,

make this enormous market seem all the more attractive from a Canadian perspective. Moreover, it is important to keep in mind that China consists of a number of distinct regional markets, each operating and evolving in a distinct and often autonomous fashion.

As outlined in the 1998 *China and Hong Kong Trade Action Plan*, Canada's policy approach takes full account of the reality of China's rapidly growing importance in world affairs. Canada considers an economic partnership with China to be a key element supporting long-term relations and encouraging further integration in global and regional political and economic institutions.

Despite the opportunities that China presents, there are a number of significant systemic problems and practices that impede Canadian access to the Chinese market. These issues are currently being addressed in the multilateral and bilateral negotiations on China's accession to the WTO, and Chinese officials have indicated that China is serious about resolving these issues as part of the accession package. These include high import tariffs, inappropriate standards, investment barriers, the ability to appeal rulings by Chinese officials through a judicial review process; equivalent treatment of foreign and domestic firms (national treatment); equivalent treatment of imports from different countries (MFN status); access to foreign exchange; the transparency of the Chinese regime; the uniform application of laws and regulations throughout China; non-tariff barriers (e.g. import licences and quotas); and the subsidization of Chinese manufacturers. As part of its accession to the WTO, China is negotiating bilaterally with its key trading partners, including Canada, and the results will be applied on an MFN basis.

High tariffs on imports are one of the principle impediments to Canadian exports, particularly those that compete against domestically produced goods and those that, as commodities, have a fixed world price. Particular attention is also being given to knowledge-based products that are disproportionate generators of jobs and growth. In addition, high tariffs in a number of agricultural products, combined with gaps in the effective administration of customs, have led to widespread smuggling, which undermines the ability of Canadian producers to compete on an equal footing. This has had a particularly heavy impact on Canadian ginseng sales to China.



A common problem with the Chinese market is a lack of transparency and the inconsistent application of laws, regulations and import practices. This reflects, in part, the decentralized nature of administration in China, and the strength of local centres of power, whose administrative units can often act independently of central commands and of written laws endorsed by the central authorities. In customs procedures, for example, it is not uncommon for the same product to be subject to different levies in different ports, as each has its own administrative and other fees to add to the basic import tariff. This makes for uncertainty in the calculation of export costs and impedes the establishment of consistent, long-term commercial ties. In the case of capital projects, the approval process is often unclear, as is the ultimate decision-making authority on any particular project.

Another key issue is the application of standards, as there are continuing concerns that standards and, in particular, requirements for statutory inspection are being used as impediments to market access, and are not being imposed, as is required by the WTO, in the least trade-restrictive manner possible. Canada, in the context of discussions with China and through the WTO accession process, is attempting to obtain a transparent list of those standards being applied, and is working to identify and eliminate those that are merely qualitative in nature, disguised barriers to trade or unnecessary impediments to imports. The goal is to obtain application of international standards and to increase access through such mechanisms as MRAs.

Canada takes a similar approach to the numerous SPS barriers applied to agricultural products in the Chinese market. There continues to be a lack of transparency in the rules and administration of China's SPS regulatory system. The Canadian Food Inspection Agency is working closely with China on a number of SPS issues, particularly those relating to access for Canadian meat products, tobacco, seed potatoes and seed corn.

EXAMPLES OF PRODUCT-SPECIFIC MARKET ACCESS CONCERNS

Telecommunications Equipment

Sales of Canadian telecommunications equipment are doing well in China. However, there are some concerns as to the process of tendering for the sale

of such equipment, and the fact that the country's telecommunications regulator, the MPT, is also a supplier that competes with imported products, as well as being the dominant carrier and customer. This creates the potential for undue influence on purchasing decisions. There are also indications that exporters face additional standards to those that have been identified by China.

China maintains a ban on foreign involvement in domestic telecommunications operations. The MPT actively encourages FDI and foreign technology, but does not allow foreign companies to invest in the telecommunications system itself. Entry into the equipment market is possible only through co-operation with Chinese equipment makers in Sino-foreign joint ventures, or by selling goods under an import tariff. Foreign firms can install but not operate telecommunications systems.

Newsprint

In October 1997, China introduced a new variable tariff, with a steep inverse relationship to price, with base figure of US\$550 per tonne. This scale has the potential of imposing tariffs of anywhere from 3% (for high-priced imports) to 45% (for imports on the low end of the price scale). This variable rate is intended to compensate for loss of revenue from price fluctuations and as a reaction to a dramatic drop in newsprint prices, which had led to imports being priced lower than domestically produced newsprint. Canada has discussed this tariff with China, and has expressed its strong concern as to its potential for distorting trade and production decisions.

Agricultural Tariff Rate Quotas

China has announced its intention to implement a TRQ system for a number of agricultural imports, which constitute roughly 40% of the value of Canada's exports to China. It is therefore particularly important to Canada that this system be operated in as open, transparent, efficient and predictable a manner as possible, so that it does not distort trade. Canada is continuing to work closely with China to ensure that, if China proceeds, a TRQ system does not disadvantage Canadian agricultural products.

Boilers and Pressure Vessels

China requires that manufacturing facilities of boilers and pressure vessels are inspected by officials from the Ministry of Labour, before the product can be imported. This process requires that companies cover the costs of inspection, including travel for the Chinese inspectors, which can be very costly, particularly to SMEs. Canada continues to promote the adoption by China of the ASME (American Society of Mechanical Engineers) standard for boilers, so that the cost to Canadian manufacturers is reduced.

Services

In the last few years, Canadian service-providers have gained increased access to the Chinese market. However, China continues to limit the operations of foreign-service companies through restrictions on where firms can operate and how many foreign firms can operate in certain sectors, and through regulations, including licensing requirements that discriminate against foreign-service firms. Canada is working as part of the accession process to moderate or remove these restrictions. Canada is particularly interested in increasing Canadian access to the financial, telecommunications and professional-services sectors, all of which are sectors of Canadian expertise and offer great potential in China.

INVESTMENT

Canada considers China to be a top priority for the negotiation of a Foreign Investment Promotion and Protection Agreement (FIPA). According to Statistics Canada, the stock of Canada's direct foreign investment in China was \$368 million in 1996 and potential direct investment is likely much higher given China's market size. Some reforms are underway in China as part of its WTO accession process; however, the economy remains highly centralized and under state control. In sectors open to foreign investment, it is essential that the principle of non-discriminatory treatment, particularly national treatment, apply.

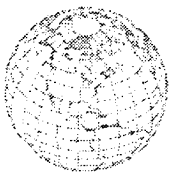
HONG KONG

Overview

On July 1, 1997, Hong Kong reverted to China after 150 years of British rule. It is now officially known as the Hong Kong Special Administrative Region of the People's Republic of China. Details of the sovereignty transfer were determined by the Sino-British Joint Declaration of 1984, and by the Basic Law, the constitution for the HKSAR that was promulgated by the Chinese National People's Congress in April 1990. The Basic Law grants considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs for 50 years after 1997. The HKSAR has its own financial system, and formulates its own monetary and financial policies. The Hong Kong dollar continues to circulate as legal tender. Hong Kong remains a free port and separate customs territory. It can conduct relations with states and international organizations on the economy, money and finance, shipping, communications, tourism, culture and sports. Under the name "Hong Kong, China," it is a member of APEC and the WTO.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services, and to investments.

Hong Kong Telecom announced on January 21, 1998, that it had agreed with the Hong Kong government to allow free competition in international telephone (IDD) services in exchange for a cash payment of US\$865.6 million (HK\$6.7 billion). IDD was the last area in which Hong Kong Telecom maintained a monopoly service. The agreement, which will come into effect on January 1, 1999, effectively makes Hong Kong the most liberal telecommunications environment in Asia.



INVESTMENT

Significant two way investment flows between Hong Kong and Canada total \$5 billion. Negotiations are continuing with the Hong Kong Government for a Foreign Investment Protection Agreement.

REPUBLIC OF KOREA

Overview

In 1997, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled \$2.881 billion, and imports were \$2.821 billion. Korea is Canada's third-largest market for merchandise exports in the Asia Pacific region (after Japan and China), and the sixth-largest worldwide (after Germany).

In November 1997, South Korea asked the International Monetary Fund (IMF) for financial assistance, after a crisis broke out due to doubts about its ability to repay high levels of private short-term foreign debt. Further uncertainty arose because of the presidential election on December 18, which was won by the main opposition candidate, Mr. Kim Dae-jung. The agreement reached with the IMF calls on Korea to reform its financial sector and corporate structure, and to open its economy wider to foreign goods and investors.

In January 1998, Korea and its international financial creditors agreed to roll over US\$24 billion in short-term debt. While the agreement stabilizes Korea's foreign-exchange problems, it still faces a major restructuring of its domestic economy. Growth will slow substantially while this process is under way, and Korea is expected to sharply reduce its imports in the near term. Nevertheless, Korea remains an important market for Canada, and it should emerge from the present crisis with a stronger economy.

The Canada-Korea Special Partnership Working Group (SPWG) was launched in April 1994 to identify ways to increase and strengthen economic ties between Canada and Korea. The Working Group's goal is to increase co-operation in areas such as trade, investment, industrial co-operation and technology transfer. A subcommittee of the SPWG addresses market access issues. A Committee

on Industrial and Technological Co-operation has also been created to further increase co-operation between the private sectors of both countries, initially focussing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications.

Canada and Korea concluded an MRA on telecommunications equipment during the Team Canada trade mission to Korea in January 1997. Canada and Korea are involved in market access negotiations on telecommunications equipment, focussing on government procurement issues. A positive result in this area will give further impetus to trade in telecommunications equipment between Canada and Korea, and will place Canada on an equal footing with its competitors (the United States and the European Union).

Canada's Market Access Priorities for 1998

The Republic of Korea's economic policies are designed to promote its domestic industry and exports while discouraging imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences and import procedures all favour the importation of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. While there has been some liberalization of import procedures, significant obstacles and rigidities remain.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Telecommunications Equipment

Canada seeks to improve access to private-sector and government procurement in Korea in the telecommunications equipment market. While Korea has implemented the WTO Agreement on Government Procurement, it has excluded purchases by Korea Telecom of telecommunications products and network equipment. Other barriers to access, such as localization policies, are of concern to Canada.

In 1997, Canada and Korea held discussions with respect to procurement. Canada continues to object to the preferential treatment provided by Korea to U.S. and European equipment manufacturers and is seeking the same guaranteed access that is provided to U.S. and EU firms, for both private-sector and government procurement in Korea.

Agri-food and Beverage Products

Tariff Rate Quota on Alfalfa

Korea's tariff-rate regime for alfalfa involves an applied rate of duty (currently 1% without quota) that is renewable every six months. Canada would prefer a predictable tariff for alfalfa. This would decrease the uncertainty for Canadian suppliers which is important, since this product requires significant fixed investments in Canada.

Feed Barley

The Korean minimum-access commitment for feed barley is extremely low. Korea opened a temporary 50 000 tonne TRQ for feed barley in 1996 and, in September 1997, tendered two bids for 17 000 tonnes and 50 000 tonnes. Canada has requested a longer-term commitment and an increasing TRQ size to reflect the growing needs of the Korean livestock industry.

Canola Seed and Canola Oil

Korea's applied tariff rates on canola seed and canola oil remain significantly higher than the applied rates for substitute vegetable-oil products. Since harmonization of tariffs between substitute products will not likely increase overall imports of edible oils, Canada has requested that the tariff margins between canola oil and competing vegetable-oil products be eliminated or reduced. In 1997, the applied tariff rates for canola were 10% for seed, 15% for oil and 2% for feed. The applied rate for soybeans for the same products were 1%, 8% and 3% respectively.

Malting Barley and Barley Malt

Korea's latest applied tariff rate for malt is 10% versus 5% on malting barley. Previously applied rates, although higher, were equal. This new form of discrimination impedes access to market opportunities. To minimize artificial incentives and disincentives to import one product over another, Canada opposes the introduction of new tariff escalation between raw and processed products.

Tariffs on Feed Peas

Korea's tariff for feed peas is 30%. Tariffs for competing feed products are generally less than 5% (barley at 1%, feed wheat at 1%). Canada believes that the current tariff discourages the import of feed peas

vis-à-vis other feed imports to the detriment of the Korean domestic feed industry. To allow the Korean compounding industry to have access to this alternative feed product, Canada has requested a tariff of no more than 5% for feed peas.

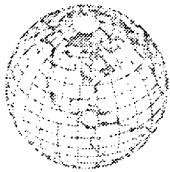
Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced tofu-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff-rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Canada believes that Korea cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product and that it would be to the mutual advantage of both countries to provide more options in the administration of imports.

Bottled Water

Canadian bottled water exporters have experienced a number of technical barriers in Korea. Our major concern has been with respect to Korea's ban on ozone-treated bottled water. Ozonation treatment is used to maintain bottled water quality. It is widely used by the bottled water industry in Canada, the United States and other countries. Canada's position has been that there is no scientific basis for Korea's ban. The ban has effectively precluded most Canadian exporters from taking advantage of the Korean market for bottled water.

In December 1995, Canada held formal WTO consultations with Korea. As a result, Canada and Korea reached a bilateral settlement on April 1, 1996, whereby Korea agreed to amend the relevant laws and regulations to allow the importation of ozone-treated bottled water by no later than April 1, 1997. Unfortunately, Korea was not able to pass its amended legislation until July 30, 1997. Korea then implemented amended regulations a month later. However, the amended regulations have created new problems for Canadian exporters by imposing trade restrictive labelling requirements for ozonated bottled water. Canada made further representations, emphasizing that



we still consider the whole matter unresolved, and Korea has agreed to change the labelling requirements during the first quarter of 1998. Canada will continue to make further representations as necessary to resolve this and other technical market access problems (e.g. Korea's government-mandated shelf life requirements) for Canadian bottled water exporters.

Seal Meat

Korea maintains an informal import prohibition on seal products and has not yet responded to requests on its certification requirements for imports of seal meat for human consumption. Canada has made representations to Korean authorities pointing out that Canadian seals are not endangered and has asked Korea to allow imports.

The importation of seals was liberalized in Korea as of January 3, 1995. At present, imports of seal meat require approval from the Korean Minister of Health and Welfare, as a Canadian inspection certificate is not sufficient. The Korean authorities will also consider whether the meat has been traditionally or commonly used for human consumption in Korea. Canada will press to obtain the necessary approvals for the sale of seal meat in Korea.

Tariff on Alcoholic Beverages

The European Union, United States, Canada and Mexico contend that Korea maintains a tax regime which discriminates against imported alcoholic beverages. Canada is participating in WTO dispute settlement against Korea, in order to resolve the matter.

INVESTMENT AND SERVICES

Korea has made significant progress in the liberalization of its foreign-investment regime. The implementation of the measures contained in the 1995 Revision to the Foreign Exchange Reform Plan should further advance the liberalization process, particularly in the area of capital flows and foreign-exchange transactions.

In addition, the commitments that Korea has made with respect to its accession to the OECD will address a number of the concerns that Canada has expressed regarding the Korean financial system and foreign direct-investment regime. As a result of the WTO negotiations in financial services, which

concluded December 12, 1997, Korea has also agreed to bind many of its planned financial-sector liberalization measures in the WTO. Most recently, in its December 1997 agreement with the IMF, Korea has committed itself to extensive capital-account liberalization. All restrictions on purchases of Korean bonds by foreigners will be eliminated. Restrictions will also be relaxed on foreign ownership of Korean equities, as well as foreign takeovers of Korean firms. Lastly, foreign banks and brokerage houses are expected to be allowed to establish subsidiaries in Korea. Canada will continue to press for further financial-sector liberalization in Korea during the next round of WTO services negotiations.

CHINESE TAIPEI (TAIWAN)

Overview

Chinese Taipei is Canada's fourth-largest Asia Pacific export market, accounting for approximately 6% of our exports to this region. For 1997, total goods exports were \$1.573 billion, making it Canada's ninth largest export destination overall. The total value of Canada's merchandise imports in 1997 was \$3.466 billion. Continued growth in the economy in 1998 is expected to result in further growth in Canadian exports. Chinese Taipei is among Canada's stronger non-NAFTA destinations for value-added products from cars to planes, and a growing market for agricultural and agri-food products.

The economy of Chinese Taipei is trade-dependent: it is a major exporter and a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and is becoming an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures in this vibrant democracy continue to result in protectionist and discriminatory access conditions.

Canada's goal in the WTO accession negotiations with Chinese Taipei has been to secure more open access for a wide range of Canadian goods and services. Bilateral negotiations with Chinese Taipei began in 1994. Thirteen rounds later, in late 1997, a tentative conclusion was reached. Outstanding details related to commitments for agricultural, industrial

and services products are yet to be clarified by Chinese Taipei and the final offers verified. Completion of these steps is required for formal conclusion of the bilateral negotiations.

Further, in early 1998, subsequent to the tentative conclusion of our bilateral accession talks, Chinese Taipei extended to the United States preferential access for several products, namely meat items of export interest to Canadian suppliers, for the period preceding Chinese Taipei's WTO accession. This incremental discrimination facing Canadian products in the Chinese Taipei market must also be resolved for Canada to officially conclude the bilateral market access negotiations with Chinese Taipei.

Chinese Taipei's undertakings in the accession negotiations include tariff reductions and bindings for goods such as chemicals, pharmaceuticals, paper and medical devices, in line with the zero-for-zero or harmonization arrangements adopted by Canada and others (mainly industrialized countries) in the Uruguay Round. As a member of the ITA, which was concluded in March 1997, Chinese Taipei agreed to the full slate of tariff eliminations on information technology/telecommunications products covered by this plurilateral WTO agreement. Canadian suppliers thus stand to gain more secure and open access for these and other industrial priorities, including plywood and aerospace products. Canadian suppliers' access to the Chinese Taipei market for automobiles will remain favourable, as Chinese Taipei proceeds with the liberalization of its import regime in this sector. For agricultural products, Chinese Taipei's accession commitments will mean improved access for priorities, including grains, oilseeds, meat products and processed foods, plus a range of fish and seafood. Exporters of oilseeds, as well as of several fish items, will enjoy equitable market access terms in the Chinese Taipei market for the first time, as a result of the negotiations. Although some progress was made in improving access for Canadian beef, a commitment for equitable access for all high-quality Canadian beef was not forthcoming from Taiwan. Canada will continue to press Taiwan to end this discriminatory practice.

The past year saw outstanding financial services issues resolved satisfactorily in both the banking and insurance sectors. As well, Chinese Taipei tabled an offer for basic telecommunications services, following the

conclusion of the ABT among WTO members in 1997. Chinese Taipei's final offer on services also includes commitments in other services sectors, including advanced telecommunications and environmental services.

As part of its WTO accession, Chinese Taipei has also applied to join the WTO Agreement on Government Procurement. Bilateral negotiations in this regard have progressed well.

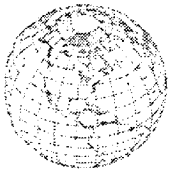
Chinese Taipei has now concluded bilateral negotiations with most of the 26 trading partners with whom talks were undertaken. The focus of Chinese Taipei's accession negotiations will likely shift to the multilateral stage, where the Working Party Report and Protocol of Accession are still to be negotiated.

INDIA

Overview

The Indian economy has improved dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate was 6% per year from 1993 to 1997. The fundamentals of the Indian economy are sound, and it has not been seriously affected to date by the financial problems in East and Southeast Asia. Total Canada-India merchandise trade for 1997 reached a record of \$1.191 billion, with a balance of \$289 million in India's favour. Canadian investment in the Indian market is significant; in 1997, Canada was the fifteenth-largest investor in terms of approvals, with investments in the first ten months of 1997 totalling \$144 million.

India offers significant opportunities for Canadian trade and investment. As well as a high growth rate, India has a middle class (i.e. an economic group with disposable income) of 200 million people whose demand for consumer goods is increasing rapidly. These opportunities were the inspiration for the successful 1996 Team Canada trade mission to India, during which Prime Minister Chrétien led a group of seven Provincial Premiers and Cabinet Ministers, and 300 business people to boost trade and investment ties.



Market-opening Results in 1997

Within the framework of the WTO, and under agreements reached with Canada and several other countries (the EU, Japan, Switzerland, Australia and New Zealand), India will phase out import restrictions on a very wide range of products that are of interest to Canadian exporters. These import restrictions generally take the form of quantitative restrictions and outright bans on the import of goods covered by about 2700 different tariff items. The restrictions will be removed over three stages — covering the period April 1997 to March 2003 — with the first “batch” of items scheduled to be liberalized at the end of March 1998. India has also committed to phasing out all restrictions on the import of goods covered by the ITA during the first stage, i.e. by March 2000.

Canada's Market Access Priorities for 1998

Despite the trade and investment potential, several problems remain in gaining access to Indian markets. In general, there is a lack of transparency in decision making and bid selection, and a decreasing, but continuing, use of wide-ranging import restrictions.

A number of significant Canadian projects depend on economic reforms in the sectors outlined below. These issues will be discussed at the Indo-Canadian Joint Ministerial Committee scheduled for 1998. In 1998, Canada also intends to explore the creation of an enhanced bilateral framework for dialogue at the senior officials level on issues related to trade, investment and trade policy.

Telecommunications

Canadian firms continue to have difficulties in penetrating the Indian market for telecommunications goods and services. In the basic and cellular services sector, non-transparent bid methods and additional fees added after the bidding process have frustrated access to the market. However, some of the new fees for basic and cellular services have been reduced or eliminated.

India participated in the GATS basic telecommunications negotiations, essentially binding its existing regime, which provides for the government operator plus one other company. The private operator may have foreign equity of up to 25%.

High tariffs (in the 40% to 50% range) also impede Canadian firms' ability to sell in the Indian telecommunications market. However, Canada is encouraged that India has joined the ITA, with a commitment to eliminate its tariffs on a wide range of information technology products by the year 2005 at the latest.

With the recent implementation of the new Telecoms Regulatory Authority of India (TRAI), Canada will regulatory monitor processes in India, as they affect Canadian companies, particularly the transparency of the licensing regime for new carriers.

Power

Although power production has been increasing by over 6% a year, and despite strong domestic demand for additional power development, and many government proclamations of fast-track projects and one-stop application processing, few private projects have so far been implemented in the power sector. A lack of transparency, the present regulatory organization and the complications of state-level approval beyond that provided by the central government are further delaying much-needed projects. State electricity boards are largely in poor financial condition and will need greater support, major reforms and/or privatization, before progress can be made to reduce India's significant power-supply shortage. Restrictions in the Indian financial services sector also limit the number of projects that can gain adequate financing. Canada will continue to use every opportunity to advocate further reforms in this sector.

Financial Services/Insurance

India was a participant in the WTO financial services negotiations, which concluded in December 1997. During the negotiations, India made some modest improvements to its financial services offer, including the binding of an increased number of bank licences. However, India did not make any significant commitments in the insurance sector, as the Indian government was unable to enact regulatory reform in this area. The Indian insurance sector is completely in the hands of two government-owned monopoly providers of life and general insurance. As Canadian financial institutions consider India's insurance sector, particularly its life insurance sector, a high priority market, the Canadian government will continue to press for reforms in this sector.

Agricultural and Manufactured Goods

India maintains a large number of restrictions related to balance-of-payments ("negative list"), affecting both agricultural and manufactured goods. The list includes banned items (e.g. offal and animal tallow) and restricted items that require an import licence. A large number of items were removed from this list in the 1997 budget and subsequent annual export/import policy, but more than 2700 tariff lines remain. However, as mentioned above, India has agreed to gradually phase out these restrictions by 2003. Canada will monitor the process.

In addition, the non-transparent licensing system lends itself to inconsistent decisions and circumvention. The purported intent of this system is to protect Indian companies in sensitive sectors such as agriculture and food. However, the effect of these policies on the Indian economy is to permit both public- and private-sector firms to operate inefficiently with little or no competition, and to limit the quality and quantity of goods available to Indian consumers. Tariffs remain high on many items.

Additionally, India continues to increase tariff rates as a means of compensating for decreases in tax revenue. In September 1997, India added a 3% temporary tariff increase on all products. To date, this increase has not been removed.

INVESTMENT

Although FDI has been growing by more than 50% a year since reform began in 1991, India maintains a list of more than 50 sectors, where approval for investments up to 51% of ownership is automatic, if certain other conditions (such as location and performance requirements relating to imports of equity and new equipment) are met. All other investments must be approved by the Foreign Investment Promotion Board, and investments of over R\$3 billion (C\$120 million) or those that may have major (undefined) policy implications must be approved by a Cabinet committee. Foreign investment is prohibited in some service industries. Investment in other sectors is limited to a maximum of 49% foreign equity. Up to 100% foreign ownership is permitted for certain areas, including export-oriented firms, energy, high technology and infrastructure, but approval for such ownership is not guaranteed. The procedures for obtaining investment approvals are often non-transparent.

A foreign investor can own a property for use in carrying out business transactions only with the permission of the Reserve Bank of India or state industrial developmental corporations. Generally, foreign investors must bring foreign exchange into the country for purchase or rental of property. Neither rental income nor the proceeds from a property sale can be remitted outside India at any time, unless the investor is a non-resident national or a person of Indian origin. Legislation for the protection of intellectual property, particularly patents in areas of interest to Canadian investors, is weak.

Canada is negotiating a Foreign Investment Promotion and Protection Agreement with India which, over time, will address these issues and will provide a more stable investment climate.

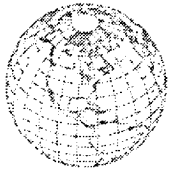
INDONESIA

Overview

Indonesia is Canada's largest export market in Southeast Asia and one of the largest destinations of Canadian direct investment in Asia. In 1997, two-way trade in goods reached \$1.57 billion with \$769.2 million of exports to Indonesia and \$808.6 million of imports. Wheat is Canada's single largest export to the market. Canadian oil and gas, and mining firms have considerable investments in Indonesia, and Canadian goods and services' exports in these sectors are growing. Deregulation of the telecommunications sector has opened up good opportunities in this market of over 200 million people.

Canada's Market Access Priorities for 1998

On January 15, 1998, the Government of Indonesia signed a Memorandum on Economic and Financial Policies (MEFP) with the IMF. The MEFP commits Indonesia to a program of market-based reforms that has far-reaching implications for Canadian goods and services exporters, through a renewed commitment by Indonesia to trade reform. Notwithstanding these recent developments, import licences, a limitation on distribution, and complicated bureaucratic procedures that raise the cost of transactions continue to serve as barriers to Canadian exporters.



Tariffs are applied on an MFN basis to a majority of imports. Through a series of reforms, Indonesia has lowered its average tariff, including surcharges, to 20%. However, tariffs escalate quickly and remain very high in industries such as transport equipment, textiles and paper products. Although Indonesia undertook, in the Uruguay Round, to bind approximately 95% of its tariff lines at a ceiling rate of 40%, key manufacturing sectors remain outside those commitments such as transportation equipment and food-processing equipment. In addition, while import surcharges have been greatly reduced in recent years (and are to be eliminated by 2005 on 95% of tariff lines bound in the Uruguay Round), for non-bound tariff lines, import surcharges remain, and, in manufacturing sectors, the average effective protection is 50%.

The recent elimination of the state-trading monopoly on the import and distribution of certain agricultural products, including wheat and wheat flour, will open up new markets for exporters. Finally, the handling of shipments in Indonesia can be controversial. The Government of Indonesia has introduced an electronic data interchange (EDI) system for customs clearance to eliminate opportunities for corruption and bribery. While the system is now operating, there is still ongoing collusion and bribery. The Association of Indonesian Importers claims that customs officials continue to insist on inspection for spurious reasons, and that this results in bribes to avoid unnecessary delays.

Agri-food and Grain

Since February 1, 1998, Canadian exporters of food products have faced a maximum tariff of 5% on their exports to Indonesia. Non-food agricultural tariffs are also being reduced, in line with the January 15, 1998, Memorandum on Economic and Financial Policies, to a maximum of 10% by 2003. These lower rates represent a significant liberalizing of Indonesia's previous commitment (e.g. the tariff on wheat flour was 20%, and, on milk, the in-quota rate was 40%, while the ex-quota rate was over 200%).

Effective February 1, 1998, National Logistics Agency (BULOG), the state-trading entity, no longer enjoys its monopoly over the import and distribution of several agricultural goods, including wheat and wheat flour. As a consequence of the enhanced market access, due to lower tariffs and the removal of NTBs,

Canadian agri-food exporters should see increased opportunities. Canada will seek to bind these lower barriers in the WTO.

Licensing and Surcharges

Notwithstanding the laudable achievements in over 10 years of trade liberalization, Indonesia still retains licences and surcharges that create considerable obstacles for Canadian goods' exporters. Until February 1, 1998, around one third of agricultural and manufacturing production was protected by a complex mixture of import licensing and surcharges on top of tariffs; however, while the agreement between the IMF and Indonesia on January 15, 1998 calls for elimination of many of these measures, it is impossible to judge at this time to what degree and at what pace these changes will be implemented. Canada will continue to urge Indonesia to reduce or eliminate remaining import licensing schemes, as well as the number of tariff lines, particularly for agricultural products, subject to surcharges.

Anti-dumping and Countervailing Measures

In keeping with its Uruguay Round obligations, Indonesia has recently put into place formal anti-dumping and countervailing legislation. Prior to this, Indonesia used import surcharges to provide relief to domestic firms complaining of damage from imported products. In the fall of 1997, Indonesia commenced an investigation into the alleged dumping of newsprint by certain exporters, including Canadian exporters. In part because of quick intervention by the Canadian government, the Government of Indonesia announced on January 28, 1998, that they had discontinued the investigation into the alleged anti-dumping of newsprint. Canadian officials will remain vigilant to ensure that Indonesia does not improperly use its new legislation to nullify or impair the export of Canadian goods into the market.

Financial Services

Canadian financial firms have been active in Indonesia for years. Indonesian authorities have gradually relaxed controls on the nature of foreign participation in the Indonesian banking and insurance sectors. The banking crisis in early 1998 caused the Indonesian authorities to open up the market much more quickly than previously envisaged.

Telecommunications

Telecommunications services are another area of key Canadian interest. Canadian officials continue to press Indonesia to liberalize its telecommunications regime.

Banking and Insurance

During the WTO negotiations on financial services, Indonesia made some important improvements to its financial services offer. Improvements included the binding of joint-venture financial institutions as per existing joint-venture agreements, and prevailing laws and regulations, allowing a majority foreign ownership of publicly listed non-banking institution and the removal of discriminatory capital requirements. Because of the crisis in the Indonesian financial sector, Indonesia has liberalized both the banking and insurance sectors further. Canada will seek to have Indonesia fully bind these improvements during future WTO negotiations on financial services.

INVESTMENT

Significant barriers exist for Canadian investors in Indonesia. The current Indonesian policy regime requires that all proposed investments, other than foreign investment in the oil and gas, and many mineral sectors, must receive approval from Indonesia's investment-approval body, BKPM.

Despite improvements in BKPM's procedure in recent years, arrangements for obtaining licences that are needed to implement approved investments can be time-consuming and costly. For example, Canadian investors may be required to obtain a location licence, a building permit, a Nuisance Act Licence, a limited importer certification card, a tax registration, a manpower permit, a master list for importation of capital goods and raw materials, a land title/utilization permit and an operating licence. Each of these requirements causes delay and raises costs for Canadian investors. As mentioned above, Canadian participation in the oil and gas sector, and in most of the mining sector, falls outside BKPM rules. Foreign investment in these sectors is governed by specific sectoral laws and regulations that are administered by the Department of Mines and Energy. The complex regulatory regime, together with time-consuming and costly licensing and approval procedures, serve as impediments to Canadian investment and, in turn, hampers exports of goods and services in support of Canadian investment. Nevertheless, given actual and potential Canadian investment, Indonesia remains a priority country for FIPA negotiations.



6. OPENING DOORS TO EUROPE

EUROPEAN UNION

Overview

The European Union is the world's largest single market. The fifteen countries comprising the EU, as a group, now rank as Canada's second most important trading partner after the United States, having surpassed that country in both GDP and population. In 1997, Canada's merchandise exports to the EU amounted to \$16.5 billion, while imports totalled \$24.1 billion. Canadian services exports to the EU amounted to \$6.2 billion in 1996, and services imports from the EU reached \$7.6 billion. The EU is also the second-largest source and destination of FDI for Canada. In 1996, cumulative FDI from the EU amounted to \$38.2 billion, while Canadian direct investment in the EU had grown to over \$34.7 billion.

Canada-EU trade relations are managed through the WTO as well as the 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Co-operation, under which a structure of consultative committees has been established. The *Canada-EU Action Plan*, agreed to in 1996, sets out guidelines for the substance of the relationship, specifically a range of common undertakings in multilateral forums and on a bilateral basis. These include the conclusion of four bilateral agreements (Customs Co-operation, Veterinary Equivalency, Mutual Recognition of Standards Conformity Assessment and Application of Competition Laws), a joint trade study, statistical cooperation, business to business contacts and common endeavours in the WTO in areas such as trade and investment, competition, accessions, services and standards.

Two Canada-EU summit meetings have been held since the Action Plan was put into effect. An Agreement on Customs Co-operation was signed at the December 4, 1997, Transatlantic Summit in Ottawa, and on December 15, 1997, Canada and the EU signed an Agreement on Humane Trapping Standards. Representatives of three Canadian firms and the Business Council on National Issues attended the November 1997 session of the EU-US Transatlantic Business Dialogue in Rome. Consideration is now being given to full corporate participation by Canada in future sessions.

Work is well under way on two other key elements of the Action Plan — a joint trade study on ways to facilitate trade by identifying barriers in specific sectors and recommending ways to remove them. The study also deals with the development of business-to-business contacts, including some specific initiatives for SMEs. Terms of reference for the study have been agreed with the EU and the initial preparatory work has been completed. A draft of the joint trade study will be tabled at the next Canada-EU Summit in May 1998. Recent proposals from the European Commission to extend the transatlantic trade relationship with the United States point to the importance of pursuing the full potential of the Action Plan. Canada is working to trilateralize any EU-US trade initiatives to ensure that Canadian trade and investment ties with the EU are further strengthened and that such initiatives act as a catalyst for broader, multilateral trade liberalization.

In addition, Statistics Canada and Eurostat have begun work on a project that will help to remove discrepancies between Canadian and European trade data.

The process of EU monetary integration and membership enlargement gained momentum during 1997. It is expected that formal negotiations will be launched shortly on the entry into the EU of Slovenia, Poland, Estonia, Hungary and the Czech Republic. Membership for Cyprus is proceeding on a separate, but parallel, track. The final stage of monetary union — the introduction of the Euro and the transfer of the conduct of monetary policy to the European System of Central Banks — is scheduled to begin in January 1999.

Canada is closely examining the expected impact on Canadian trade and investment of these developments, as well as monitoring plans for reform of the Common Agriculture Policy, which is included under European Commission President Santer's Agenda 2000 initiative.

Market-opening Results in 1997

In 1997, the market-opening results were as follows:

- Canada and the EU signed an Agreement on Customs Co-operation and Mutual Assistance, which will facilitate trade through simplification and harmonization of customs procedures, and will enhance the capacity to deal with violations of customs laws.

- Signing of the Canada-EU Agreement on Humane Trapping Standards restored secure access to the European market for Canadian fur products. This will contribute to increased employment opportunities in many remote northern regions, notably aboriginal communities.
- Conclusion of the Canada-EU MRA on conformity assessment for regulated products in December 1997 will reduce costs and facilitate market access in Europe for Canadian producers of telecommunications terminal equipment, IT equipment, electrical equipment, medical devices, pharmaceuticals and recreational boats.
- Canada and the EU have concluded negotiations on an agreement on equivalency of health requirements applicable to trade in animals and animal products, which will improve access to Europe for Canadian exports in this sector.

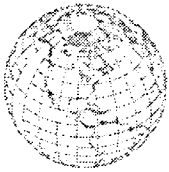
Canada's Market Access Priorities for 1998

International regulation of trade in goods and services between Canada and the EU is based on WTO rules. Canadian exporters to the EU continued to benefit during 1997 from improved access provided by the ongoing implementation of the WTO agreements. As noted above, Canada and the EU have also negotiated several bilateral agreements going beyond the WTO. However, there remains a range of barriers to trade in the EU of concern to Canada, particularly in the primary sectors. Work on the priority issues, including access for cereals, approval of genetically enhanced canola, restrictions on tallow, eco-labelling, wine-making standards and appellations, tariffs on fish, imports of furs, the banning of asbestos, untreated softwood lumber, beef hormones and a veterinary equivalency agreement, is outlined below.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agriculture

Protection for agricultural producers under the EU's Common Agricultural Policy (CAP) remains a key concern for Canada, since it both restricts access to the EU market for Canadian agricultural products and distorts third-country markets through EU subsidization of the production and export of grains. The accession of five Central and Eastern European



countries will require significant reform of the CAP, if the EU is to maintain adherence to the spending and deficit-reduction targets imposed by the Maastricht Agreement as part of the implementation of European monetary union. EU measures to protect the health and safety of consumers are increasing, and are of major concern to Canada since they are not always based on science and are adversely affecting Canadian exports. Canada will continue to raise these concerns with the EU at the highest levels, as outlined below, and will pursue its rights under the WTO Agreement.

Cereals Import Regime

Canada maintains that the EU's grain-import regime is inconsistent with the EU's WTO commitments, which set out that no duty is to be applied when the import price exceeds the EU intervention price plus 55%. Rather than determining the duties payable on cereals on a "transaction value" basis, the EU devised a system of reference prices based on U.S. commodity market quotations. These U.S. quotations do not account for the premium price that Canada traditionally extracted from the EU market.

Canada requested a WTO panel on this issue in July 1995, but withdrew the request in December 1995, when an agreement was reached with the EU. The agreement included a 14 ECU per tonne refund on high-quality milling wheat and, for durum, a lower minimum-quality requirement. These changes applied for the balance of the 1995-96 crop year (July 1-June 30). For the 1996-97 crop year, the EU reinstated the higher quality requirement for durum, which served to restrict market access. During the 1997-98 crop year, agreement was again reached whereby the EU lowered the quality requirement, effective to June 30, 1998. Consultations with the EU to seek a more permanent arrangement are ongoing. Renewed WTO action has not been excluded.

Export Subsidies on Agricultural Products

The EU agreed during the Uruguay Round to reduce its subsidies on agricultural commodities under the Common Agricultural Policy (CAP) by 36%, and to reduce the volume of goods subject to such subsidies by 21%. Notwithstanding these commitments, EU subsidization of agricultural exports, particularly of cereals and malt, remains a major concern to Canada.

In its first export subsidy notification for the marketing year 1995-96 to the WTO Committee on Agriculture, the EU reported that its use of export subsidies had not exceeded its annual commitment levels both in terms of value and quantity. As of mid-February 1998, the EU's export subsidy notification for the marketing year 1996-97 had not been submitted. It is anticipated that in its second notification, the EU will report that its subsidies have not exceeded its scheduled commitments. However, it is likely that the EU will adopt the practice of using a "roll-over" of unused export subsidy commitment quantities from one year to the next for products covered in its schedule. At the WTO Committee on Agriculture, Canada has expressed concern about this practice and will continue to urge all WTO Members to exercise restraint in adopting this reporting procedure.

Alcoholic Beverages

Assured access for Canadian wines to the EU is conditional on the conclusion of a bilateral agreement. The European Commission requires an agreement in two broad areas: appellations and oenological practices. These issues are now under negotiations.

Canada is pursuing discussions with the European Commission in order to reach an agreement that will provide access to the EU market for Canadian quality-labelled wines. Until now, the main stumbling block has been the inability of both Parties to agree on the protection of European-origin geographical indications. Canada has also sought to obtain from the Commission the recognition of its oenological practices. The Commission's longstanding position has been to link both of these issues to protection of EU-origin geographical indications in Canada.

Given the lack of progress in the discussions, the Canadian wine industry was informed that access to the EU market will be blocked by September 1998 unless Canada concludes an agreement with the Commission.

Canada also seeks to have the "Canadian Whisky" appellation protected under EC regulation in line with the EU's WTO obligation, similar to the protection granted to Scotch Whisky and Irish Whiskey under EC regulations on spirits.

Fish

Canadian exporters of fish and seafood products continue to be disadvantaged by high EU tariffs. The EU groundfish tariffs on many items of interest to Canada fall within the range of 7.5 to 12%, while coldwater-shrimp exports are faced with tariff rates of 12 to 20% depending on product form. Canadian fish and seafood exports to the EU have declined nearly one third from \$446 million in 1988 to \$304 million in 1996. This is explained in part by the reduced Canadian supply of groundfish, but a more significant factor is the competitive disadvantage to Canadian exports caused by the high level of tariffs. The disadvantage has worsened in recent years with the accessions of Sweden and Finland to the EU, and new preferential terms of access for Norwegian and Icelandic exporters. It will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the EU for Canadian fisheries exports, particularly for herring, mackerel, smoked salmon, processed lobster, snow crab, coldwater shrimp and fresh oysters.

Technical Barriers

A key element of the EU single-market program is the elimination of technical barriers to internal trade through mutual recognition of voluntary national standards, testing and certification of conformity, as well as the legislation of EU-wide directives on essential technical requirements. The directives cover a wide range of goods, including construction products, toys, machinery, electrical goods, telecommunications terminal equipment and medical devices. Compliance with EU technical directives, member-state legislation and/or (where applicable) voluntary standards are prerequisites for access to EU markets for a growing range of goods.

Many Canadian exporters consider the complexity of these requirements, much less their substance, to be a technical barrier to trade. Some EU directives cover several sectors, such as the one dealing with electromagnetic compatibility (EMC). There are others such as the personal protective-equipment directive that apply to only one product or sector. However, there is also a third category, which includes telecommunications-terminal equipment, that stipulates compliance with both product-specific and horizontal requirements.

A draft MRA on certification of conformity with each other's requirements (Telecommunications Equipment and Electromagnetic Compatibility, Recreational Boats, Medical Devices, Pharmaceutical Goods Manufacturing Practices and Electrical Safety) was initialled in May 1997 in Brussels, and is expected to be approved by both the EU Commission and Canada, and to be formally signed in May 1998.

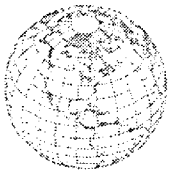
Genetically Modified Canola

In 1997, the Canadian canola industry decided not to segregate the production of genetically enhanced canola with herbicide-resistant traits from traditional canola production. This was because the varieties registered for commercial production in Canada had all undergone safety assessments and were determined to be substantially equivalent to traditional canola. Canada's largest export markets (Japan, the United States and Mexico) had also approved the traits in the varieties under cultivation in Canada, and it was therefore no longer economically justifiable to segregate production. Some 25% of Canadian canola acreage was grown with genetically modified (GM) canola in 1997. The EU has only approved two of Canada's GM varieties, and thus Canada is unable to export canola to the EU from the 1997 crop. Canada's position is that there are no health and food safety reasons why the GM canolas should not be approved for the EU market.

Canadian canola exports to the EU have averaged \$240 million per year. The lack of approval has affected mutually beneficial trade in oilseeds. EU oilseed crushers periodically import oilseeds from Canada which allows European oil exporters to take advantage of opportunities in third country markets. Canada will continue to take every opportunity to press for access for GM canola exports.

Specified Risk Materials (SRM) Ban

In July 1997, the EU had proposed to ban the use of specified risk materials (SRMs) as a bovine spongiform encephalopathy (BSE)-related measure. The ban was originally intended to cover products of animal origin intended for food, feed and fertilizer as well as cosmetics, pharmaceuticals and industrial products. The ban would therefore apply to the manufacture of tallow and its derivatives. In February 1998, the Commission announced



amendments to the July 1997 proposal. Starting July 1, 1998, an enlarged list of SRMs will have to be removed in products destined for food, feed or fertilizer use. However, derogations will be evaluated for BSE-free countries and any country not having native BSE cases (Canada is BSE-free). Countries applying for such a derogation will have until January 1, 1999 before the SRM rules come into effect. The Commission has also indicated that pharmaceutical, cosmetic and industry products will now be covered by separate legislation.

The EU ban has the potential to affect about \$60 million of Canadian tallow exports to the EU. Canada and the United States have argued that tallow and its derivatives are heat-treated during manufacturing to a point where the BSE-infective agent is eliminated. Canada has formally requested a derogation for tallow exports in view of Canada's BSE-free status, and the lack of any scientific evidence that tallow carries the BSE agent, if certain good manufacturing practices are adhered to. Canada will continue to make representations to protect our trade interests.

Fur

In 1991, the European Council passed a regulation to ban all jaw-type leghold traps in the EU by 1995, which would have applied to third countries exporting fur to the EU. In the early 1990s, federal and provincial governments in Canada decided that a wide-ranging agreement on the definition of humane traps would be of greater significance from a trade and animal welfare perspective than a simple domestic ban on jaw-type leghold traps. In mid-1996, Canada, the EU, Russia and the United States started the negotiation of a Humane Trapping Standards Agreement.

On December 15, 1997, Canada and the EU signed the Agreement on International Humane Trapping Standards, and Russia will sign at a later date. Signatories to the Agreement may not apply trade measures against each other. This will ensure secure market access for Canadian fur exports to the EU.

In late December 1997, the United States and the EU signed an Agreed Minute, which is basically equivalent to the EU-Canada-Russia Agreement. The United States-EU arrangement makes it possible for Canadian fur traders and auction houses to combine U.S.- and Canadian-origin furs for shipment to the

EU. Fur shipments entering the EU as of December 1, 1997, must be accompanied by certificates of origin. A certification system is now operational in Canada, which will ensure continued market access to the EU for Canadian fur and fur products.

Chrysotile Asbestos

Austria, Luxembourg, Sweden, Italy, Netherlands, Finland, Germany, France and Belgium have severely restricted or banned the use of chrysotile asbestos, which is largely imported, in favour of domestically made substitutes. In 1997, Canada exported a total of approximately \$16 million in asbestos and asbestos-containing products to the EU, down from a total of approximately \$50 million in 1993.

The Canadian government, in partnership with Québec, the industry, the unions as well as the affected communities, seeks to maintain market access for asbestos products. Last Fall, Prime Minister Chrétien raised this issue with his counterparts from the United Kingdom and France. Senior Canadian officials have also discussed measures affecting chrysotile asbestos on a number of occasions with their European counterparts.

In December 1997, the Canadian government organized a gathering of government and industry representatives from other asbestos producing countries. Similar meetings were convened in January and February 1998. The goal of these meetings was to develop a common strategy for the maintenance and promotion of the chrysotile asbestos industry worldwide, as well as to address concerns regarding the use of asbestos in Europe.

Canada believes that the bans imposed by many European countries cannot be justified by scientific risk assessments, and that these bans are not proportional to the risks presented by chrysotile asbestos in specified applications. (Indeed, a recent peer review of a technical paper that had been commissioned by the European Commission questions the growing use of asbestos bans in Europe as a means of protecting public health.)

In Canada's view, the scientific evidence favours a controlled-use approach to chrysotile asbestos and therefore the Government will continue to seize all opportunities to persuade the EU and the individual

member states to maintain responsible-use policies instead of imposing bans. Canada attaches the highest priority to protecting export markets for chrysotile asbestos and will consider every available option, including use of the WTO's dispute settlement procedures, to accomplish this objective.

Eco-Labeling

The EU Commission has an eco-labelling program called the "Flower Program". It includes a number of criteria relevant to paper products. The criteria used for the program largely reflect European regulatory requirements. Canadian industry has complained that this discriminates against their products, which are produced on the basis of Canadian regulatory requirements.

At the December 1996 WTO Ministerial Conference in Singapore, Ministers stressed the importance of WTO members following the provisions of the Code of Good Practice of the WTO's Agreement on Technical Barriers to Trade in their eco-labelling programs. Canada will pursue this matter, both on systemic grounds in the WTO, as well as considering other options to address the legitimate concerns of Canadian industry.

Phytosanitary Import Regulations

Pinewood Nematode

Since July 1993, the EU has required that Canadian exports of softwood lumber except cedar be either kiln-dried or heat-treated to ensure the elimination of the pinewood nematode (PWN) insect. This requirement has effectively eliminated Canadian exports of untreated softwood lumber to the EU. Canada has indicated on numerous occasions that it views this as an excessive measure, given the negligible risk of transmission of PWN from Canada to the forests of Europe. Canada has proposed, unsuccessfully, alternative mitigating measures to ensure the safety of its exports of untreated softwood lumber in relation to PWN.

Canada is currently assessing its options with the Canadian industry, including pursuing the matter under the WTO.

Beef Hormones

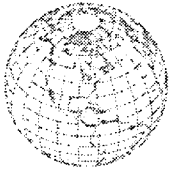
In 1989, the EU banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the importation of beef produced with growth-promoting hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence and was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the *Codex Alimentarius*, an international body established to set food-safety standards, and by Canada's own scientific reviews. After consultations with the EU failed to resolve the issue, a WTO panel was established in October 1996. In August 1997, the panel released its report, which was favourable to Canada. However, the EU appealed the decision in September 1997.

The report of the WTO Appellate Body set up to review the appeal by the EU was released on January 16, 1998. Although it modified some of the earlier findings, the Appellate Body concluded that the EU ban violated the Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures, because it was not based on a risk assessment. On February 13, 1998, the DSB adopted the panel and Appellate Body reports.

Canada will monitor the EU response to the panel report, as amended by the Appellate Body, to ensure that the EU takes appropriate actions to bring its measure into compliance with the ruling and lifts its ban. WTO members have a reasonable period of time in which to implement panel decisions. Past WTO practice suggests that a reasonable period of time should not exceed 15 months.

Veterinary Equivalency Agreement

The EU is conducting separate negotiations with Canada and a group of other countries, including the United States, Australia and New Zealand, on bilateral agreements on veterinary and health standards for trade in live animals, animal products, fish and fish products. Canada and the EU concluded negotiations in 1997, and Canada is pressing the EU to have the agreement formally signed as soon as possible. Once signed, the Canada-EU Agreement will facilitate two-way trade involving some \$550 million in exports from Canada to the EU and \$250 million in imports from the EU to Canada.



GOVERNMENT PROCUREMENT

Several EU member states have not yet implemented the procurement procedures required to give effect to the WTO Agreement on Government Procurement (AGP). In addition, procurement in a number of sectors of interest to Canadian suppliers remains closed. Procurement trade is low even between EU member states. Particular barriers that serve to restrict access include standards, certification, qualification and local content requirements. Canada is addressing these issues with the EU in the WTO Government Procurement Working Group and in the context of the Joint Canada – EU Action Plan and Trade Study underway to facilitate trade in goods and services to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

TELECOMMUNICATIONS

The ABT came into effect on February 5, 1998. As of that date, the EU's internal liberalization of telecommunications services will apply to all members of the WTO. Canada will continue to monitor member state implementation of GATS obligations, particularly with respect to interconnection and the ending of telecommunications monopolies.

EUROPEAN FREE TRADE ASSOCIATION (EFTA)

Overview

In a speech to the Canada-United Kingdom Chamber of Commerce on October 23, 1997, Prime Minister Chrétien indicated that Canada would like to see a free trade agreement between Canada and the European Free Trade Association (EFTA). EFTA countries include Iceland, Norway, Liechtenstein and Switzerland. At their December 1997 meeting, EFTA Ministers welcomed Canada's proposal and the prospect of discussing an FTA with Canada.

Two-way trade between Canada and the EFTA countries is significant. In 1997, Canada's goods exports totalled \$1.174 billion and goods imports reached \$4.275 billion. Canadian exports to EFTA countries consist mainly of base metals and minerals, aircraft and vehicle parts, lumber, chemical pulp, fish

and crustaceans, agri-food products (soybeans, cereals and horse meat), electronics and telecommunications equipment. Also, EFTA countries are important sources of job-creating foreign investment in Canada.

Canada's first priority is to conclude Trade and Economic Co-operation Arrangements (TECAs) with individual EFTA countries, which will serve as foundations for discussions on possible future free trade. Minister Marchi signed a TECA with Norway on December 3, 1997, and with Switzerland on December 9, 1997. A TECA with Iceland should be concluded in early 1998. The TECAs will further enhance economic relations between Canada and the respective countries, stimulate increased cooperation in areas of mutual concern, including in multilateral fora, and encourage alliances between companies in Canada and the respective EFTA countries.

Discussions with individual EFTA countries will likely occur in the spring and early summer of 1998, under the auspices of the respective TECAs. In addition to reviewing bilateral trade and economic relations, and developments in the multilateral system, Canada intends to use these discussions to explore the scope of possible FTA negotiations. Canada will consult closely with Canadian businesses, provinces and other interested parties to determine Canadian priorities and objectives with respect to the EFTA.

RUSSIAN FEDERATION

Overview

In 1997, Canada's goods exports to the Russian Federation reached \$335.3 million; imports totalled \$621 million. Canada's services exports are estimated at \$300 million per year. The stock of direct Canadian investment in Russia exceeds \$500 million, which includes approximately \$200 million invested by Canadian mining companies in the past three years. The Government is working to improve access to this important market for Canadian traders and investors along three main tracks: the bilateral Intergovernmental Economic Commission; the negotiations on Russia's entry into the WTO, and through the negotiation of a new Foreign Investment Promotion and Protection Agreement (FIPA).

Bilateral

The Intergovernmental Economic Commission (IEC) helps to identify and resolve difficulties and obstacles faced by Canadian companies in Russia. Sectoral working groups focussing on oil and gas, agriculture, housing and construction, and industry development in advanced technologies, work to enhance opportunities for Canadian traders and investors. An additional working group may be created to focus on standards and certification issues, which pose significant challenges to Canadian companies across a number of sectors. For example, Canadian exporters face a multitude of product testing and certification requirements before their products can enter the Russian Federation; different products often require multiple certificates of conformity (i.e. fire, health, occupational safety), each of which are issued by different and sometimes competing Russian regulatory authorities; and public information on regulatory requirements is often difficult to obtain.

Through the IEC and other bilateral initiatives including technical cooperation, Canada is promoting reforms to the tax code; dispute settlement and contract enforcement procedures; and policy frameworks for resource development; as well as pressing for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment, and uniformity in the application and enforcement of laws and regulations.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the WTO in 1993. Canada is a member of the WTO working party charged with examining Russia's application and is holding bilateral discussions with the Russian Federation to advance the accession.

Throughout discussions held in 1997, Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the WTO on commercially viable terms generally applicable to newly acceding members. Russia's membership in the WTO will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also consolidate the economic transition process in the Russian Federation and strengthen the multilateral trading system.

Although much has been achieved in recent years, considerable work remains before Russia's trade and economic system will be in conformity with WTO disciplines. Throughout 1998, Canada will continue to press for increased transparency, as well as more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian goods and services providers.

The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. This sets the stage for bilateral negotiations in which Canada will seek tariff concessions on products of current and future export interest to this market, such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, vehicles and telecommunications equipment. Canada will, among other things, look to Russia to bind all its tariffs at or below currently applied rates; to join various zero-for-zero initiatives agreed in the Uruguay Round; and to provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

With regard to market access for services, the Russian Federation may present an initial offer in 1998. In subsequent negotiations, Canada will look for Russia to take binding commitments in the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada will be looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modes in these sectors.

Investment

Given the potential for natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial investment, Canada and Russia began negotiations in January 1998 on a new Foreign Investment and Protection Agreement (FIPA). The existing FIPA, signed between Canada and the USSR in 1989, falls short of the desired level of protection for Canadian investors. A new FIPA would improve conditions for increased Canadian investment, including in several large infrastructure projects now under negotiation.



Current risks for investors in the Russian Federation include uncertainty regarding the provisions of pending domestic investment legislation and the application of the rule of law more generally, including the enforceability of the existing FIPA. Through 1998, in addition to working to conclude negotiations on the new FIPA, the Government will continue to advocate on behalf of a number of Canadian companies that are involved in investment-related disputes in the Russian Federation.

UKRAINE

Ukraine applied to join the WTO in 1994, as part of its general program of market orientation and integration into international organizations. Over the coming year, Canada will continue to focus on the need for increased transparency and more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian exports of goods and services. Canada is a member of the WTO working party that is charged with examining Ukraine's application. In the working party, Canada will continue to pursue specific market access issues such as trade activities of state enterprises, including barter trade; government procurement; subsidies, pricing and taxation; intellectual property protection; the customs system; standards and other technical barriers to trade; agricultural sector policies; policies and regulations affecting services trade; and trade agreements with other CIS member states.

In addition, as part of the accession process, Canada has started bilateral market access negotiations with Ukraine on both goods and services. Ukraine is an important market for Canadian exporters. Our goods exports for 1997 totalled \$22 million, and imports were \$27 million. Canada is seeking lower tariff levels and the removal of NTBs on products of export interest such as oil and gas equipment, agri-food products and equipment, construction materials, high-technology products and additional industrial items. Canada will look to Ukraine to bind its tariff commitments; to join various zero-for-zero and harmonization initiatives agreed in the Uruguay Round; and to provide non-discriminatory access for products such as oilseeds. Canada is also seeking commitments from Ukraine in key services areas, including professional, telecommunications and financial services. Canada is looking for binding commitments in the temporary movement of natural persons and the regulations that allow foreign services firms to establish a local presence in Ukraine.

Through the Canada-Ukraine Intergovernmental Economic Commission, Canada is working with the Canadian business community to identify specific measures in Ukraine that inhibit bilateral trade and investment, and to raise these in plenary and working group sessions with senior Ukrainian Ministers and Ukrainian business people. Taxation, standards and discretionary application of regulations are among the key issues under review.



7. OPENING DOORS TO OTHER KEY MARKETS

AUSTRALIA

Overview

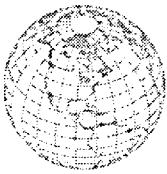
Australian imports from Canada amounted to \$932 million in 1997, while Canadian imports from Australia amounted to \$1.177 billion for a two-way total of \$2.109 billion. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, a pattern closer to that of the United States than of any other Asia Pacific market. Almost 75% of what Canada ships to Australia is manufactured goods and end products, much of this originating with SMEs.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at MFN rates, including substantial amounts at duty-free rates.

As of July 1, 1997, most MFN applied rates were at, or below, 5%. However, some tariff peaks reaching into the 25% to 30% range remain, e.g. passenger motor-vehicles, textiles, clothing and footwear. Some important non-tariff measures have an impact on market access, especially the tough sanitary and phytosanitary requirements imposed by the Australian Quarantine and Inspection Service. Most fisheries, meat, livestock, fruit, vegetable and food product imports face restrictive measures, ranging from prior approval and lengthy time delays in quarantine (e.g. Canadian dairy and beef breeding stock, and ostriches) to outright bans (fresh, chilled and frozen salmon). Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards; government procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels); and trade-remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Salmon

Since 1975, Australia has prohibited the importation of fresh, chilled and frozen salmon on alleged fish-health grounds. Canada's position is that there is no scientific basis for the ban. In 1994, Canada held



GATT consultations to press Australia to review the measure. Following consultations, Australia agreed to conduct an Import Risk Assessment (IRA) of wild Pacific salmon imports. In May 1995, Australia issued a draft IRA, concluding that imports of wild, headed and gutted Pacific salmon from Canada and the United States presented a "negligible" risk of disease introduction, and should be permitted under certain conditions. The draft IRA encountered strong domestic criticism, however, particularly by the Tasmanian salmon producers. As a result, Australia undertook to conduct a comprehensive review of all the comments made on the original IRA and to publish a second version of the draft IRA. After many delays, the revised IRA was released for public comment in May 1996. Canada stated its disappointment with the new IRA on the basis that it backtracked from the conclusions of the original IRA. On December 20, 1996, the Australian government announced its decision to maintain the ban.

On April 10, 1997, the WTO acceded to Canada's request for the establishment of a dispute settlement panel. The panel held its first hearing with the Parties in September 1997, and its second oral hearing in February 1998. The panel is expected to issue its final report by the end of May.

Pork

Canadian pork exports to Australia have been hampered by numerous market access problems in recent years, including several technical barriers. In January 1993, Australia imposed controls on fresh, chilled and frozen pork from Canada, based on alleged animal-health concerns. These controls effectively ban the importation of Canadian fresh, chilled and frozen pork for retail sale, but do allow the importation of Canadian pork for processing, based on cooking requirements on arrival in Australia. Canada has made representations objecting to these controls on grounds that they are unnecessarily trade-restrictive, but the issue remains unresolved.

In response to interest from Canadian exporters, Canada made a request for access for cooked pork products in April 1996. Following considerable delays, and several Canadian representations, Australia announced in November 1997 that it would allow the importation of cooked pork products from Canada. Following further technical-level discussions, Canadian exporters are now able to export cooked pork to Australia.

ISRAEL

One year into the Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA), bilateral trade between the two countries is increasing steadily. Two-way trade in goods expanded to \$533 million in 1997, an increase of 5% from 1996. Canadian firms continue to make strong gains in such priority areas as telecommunications; power and energy; transportation; agri-food; and construction equipment and products.

The biggest factor in increased trade between the two countries is the removal of virtually all tariffs on industrial products, and the reduction of many tariffs on agriculture and agri-food products. As provided for under the CIFTA, it is anticipated that Canada and Israel will begin discussions in 1998 to further liberalize trade in agriculture and agri-food products. Key areas of export interest include fish, fresh and frozen fruit and vegetables, and prepared frozen foods.

WEST BANK AND GAZA STRIP

Canada is committed to providing the same preferential trade terms to goods originating from the West Bank and Gaza Strip as goods that originate from Israel. Discussions on how this can be achieved and how best to further promote our trade and investment relations are ongoing. Further consultations with the Palestinians to finalize a Memorandum of Understanding on enhancing trade and economic co-operation will be undertaken in 1998.

SAUDI ARABIA

Multilateral negotiations regarding Saudi Arabia's accession to the WTO began in May 1996. Canada's underlying objective in both the bilateral and multilateral negotiations is to secure reform and market access commitments that are commensurate with Saudi Arabia's role in global trade and its importance to Canada as our 25th-largest export market with \$478.1 million worth of goods exports in 1997.

A full examination of Saudi Arabia's international trade-policy regime is proceeding in the WTO working party. Key issues still under review include agricultural policy, particularly domestic support, intellectual property rights and flexibility requirements upon accession. Canada and Saudi Arabia have just begun bilateral market access negotiations on goods and services. The initial offers made by Saudi Arabia in September 1997 were modest. On goods, Canada has requested concessions on approximately 200 tariff lines, including key agricultural and industrial exports such as fish, grains, wood products and auto parts. Canada is also seeking Saudi Arabian compliance with WTO multilateral agreements, including existing zero-for-zero agreements, the ITA and the Pharmaceutical Agreement, as well as the Agreement on Government Procurement. On services, Canada is seeking more open and predictable access for its service providers in key sectors such as telecommunications and environmental services. Canada also wishes to ensure that Canadian business personnel have rights of temporary movement that allow them to enter Saudi Arabia as required to deliver their services.

Investment

Canadian FDI in Saudi Arabia is \$6 million, and investment potential is high, given Saudi Arabia's announcement of new investment requirements in the area of power generation/transmission (\$160 billion over the next 25 years), telecommunications (\$8 billion over the next 10 years) and natural gas (\$5.5 billion over the next five years). Canada and Saudi Arabia will begin formal negotiations on a FIPA in 1998.

SOUTH AFRICA

South Africa is Canada's top export market in Sub-Saharan Africa. In 1997, Canadian goods exports to South Africa reached \$350 million. Canada had extended General Preferential Tariff status to South Africa in 1994. Imports from South Africa were over \$490 million last year. Canada and South Africa are considering putting in place a framework to enhance our dialogue on trade and investment issues. In the meantime, discussions to finalise a Canada-South Africa Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) are proceeding.

In late 1997, Canada provided a programme of technical assistance to South African trade policy specialists. This was in support of South Africa's effort to strengthen its capacity to develop and implement trade policy priorities, for example, in relation to its rights and obligations as a Member of the WTO. Building on this successful cooperation, in the coming year, Canada will explore ways to enhance trade and economic cooperation with South Africa on bilateral and multilateral issues of mutual interest.

Canada is concerned by recent reports of proposed South African tariff rate increases affecting imports of products such as wheat and poultry. The Canadian government is monitoring the situation in order to identify any impact on Canadian exports and to verify whether the proposed increases in tariff rates are consistent with South Africa's WTO obligations.

Canada is also monitoring developments in the trade negotiations between South Africa and the EU, as well as progress in the trade liberalization talks within the Southern African Development Community (which includes Angola, Botswana, Democratic Republic of Congo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, Seychelles, South Africa, Swaziland, Tanzania, Zambia, Zimbabwe).



8. SUMMARY OF MARKET- OPENING RESULTS IN 1997

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO)

- Negotiations on an Agreement on Basic Telecommunications (ABT) concluded in February 1997, with the participation of countries accounting for over 90% of worldwide telecommunications revenues. The agreement, which came into effect in February 1998, gives Canada secure access to key markets in the United States and the EU; improved opportunities to serve countries in Asia and Latin America; and the benefits of a transparent, multilateral, rules-based trading framework.
- In March 1997, Canada and 42 other governments concluded the Information Technology Agreement (ITA), creating a duty-free market representing over 92% of the US\$500-billion-a-year world trade in information technology products. With tariff cuts having started in July 1997, the ITA will lead to improved market access, lower prices on inputs for Canadian producers, and growing markets.
- In December 1997, Canada was one of 70 countries that successfully concluded negotiations on a financial services agreement. The agreement, which covers countries representing over 95% of world trade in financial services, will give Canadian financial institutions improved access to key markets in Europe, Asia and Latin America, and should lead to new export and job opportunities in Canada.

INVESTMENT

- Canada successfully concluded Foreign Investment Promotion and Protection Agreements (FIPA) with the following five countries: Thailand; Croatia; Lebanon; Armenia and Uruguay. These agreements will help to create secure investment climates for Canadian investors and to promote bilateral investment.
- In addition, the FIPAs which Canada had signed in 1996 with Barbados and Equador came into force.

UNITED STATES

- Building on the 1995 "Accord on our Shared Border" Canada and the United States pursued several initiatives in 1997 to speed road, rail and sea transit, as well as in-transit preclearance at Canadian airports.
- Amendments to Canada's Foreign Extraterritorial Measures Act effectively serve to prevent the enforcement of judgements under the U.S. Helms-Burton law in Canadian courts, and allow a Canadian company to sue to recover damages awarded against it by a foreign court.
- Canada and the United States implemented an agreement on trade in sugar and sugar-containing products that gives Canadian exporters of these products assured access to the U.S. market.
- A comprehensive allocation system under the five-year Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement was successfully implemented on behalf of Canadian industry and of the producing provinces. This system provides for greater predictability for Canadian exporters planning softwood lumber shipments to the United States.
- Canada successfully defended against U.S. pressure to reduce Canadian exports of wool suits, sport coats and pants.
- Unrestricted access to the U.S. grain market was maintained in the face of political pressure on the administration from Congressional representatives for a return to a more restrictive import regime.
- A group of 21 non-profit citizens' organizations filed a challenge on the constitutionality of Chapter Nineteen of the NAFTA and the FTA. That challenge was later dismissed for lack of standing before the court.

MEXICO

- The completion, in July 1997, of the first round of accelerated tariff elimination among Canada, Mexico and the United States, on a number of key products.
- Measurable progress on an interim work plan and a preclearance program allowing the resumption of exports of certain classes of seed potatoes.

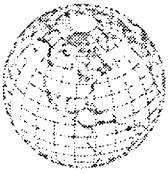
- Signature of a Memorandum of Understanding (MOU) in the Field of Telecommunications to serve as a basis for co-operation in this important area.
- A successful appeal by Canadian industry of one final anti-dumping determination by Mexico on Canadian hot-rolled sheet (duties were terminated).
- The completion of a procurement study that successfully underlined Canadian concerns regarding Mexico's compliance with bid-notification requirements.

ASIA PACIFIC ECONOMIC CO-OPERATION (APEC)

- In November 1997, APEC members agreed to pursue an ongoing program of voluntary liberalization in 15 sectors with nine priority areas: chemicals, energy sector, environmental goods and services, fish and fish products, forest products, gems and jewellery, medical equipment and instruments, telecommunications equipment and toys. Several Canadian export priorities are included in this list.

JAPAN

- Canada, along with the United States and the European Union, concluded negotiations with Japan in settlement of its obligations stemming from the findings of the WTO panel on Japan's liquor-tax regime. However, the required tax changes will not be fully implemented until October 2001. Since this timing bends WTO rules, which normally require implementation within 15 months of the panel result, Japan is paying compensation. By April 2002, it will reduce tariff rates to zero on all distilled spirits products, including Canadian whisky.
- The National Research Council's Canadian Construction Materials Centre (CCMC) signed liaison agreements with the Japanese Ministry of Construction's Building Centre of Japan, as well as with Japan's Centre for Better Living, entitling CCMC to provide technical data for the assessment of building products, as well as to participate in the evaluation and development of new standards.



- Japan agreed to a Canadian request to develop a new standard to expand the use of Canadian softwood concrete-form plywood in Japan (JAS 932).
- Construction of three-storey multi-unit wooden buildings was prohibited in semi-fire-rated zones, until the Ministry of Construction announced an easing of building restrictions in August 1997.
- Japan has agreed to recognize the higher stress-value capabilities of Northern Hemlock and Douglas Fir (Canadian lumber species), allowing for their use in a wider range of applications.
- Japan's Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF) formally approved the results of a Canadian hay-fumigation test, allowing for baled hay that is fumigated in Canada to enter Japan without the need for further inspection on arrival.
- Japan approved the importation of three varieties of transgenic canola for environmental, food and feed safety in 1996, and has just recently decided to extend the approval to conventionally derived progeny of approved transgenic lines.
- Canada and Japan reached an agreement in principle on revisions to the Canada-Japan Double Taxation Convention. This revision, among other things, will allow for the mutual exemption of local taxes on international transport operations.

INDIA

- Within the framework of the World Trade Organization (WTO), and under agreements reached with Canada and several other countries (the European Union, Japan, Switzerland, Australia and New Zealand), India will phase out import restrictions on a very wide range of products that are of interest to Canadian exporters. These import restrictions generally take the form of quantitative restrictions and outright bans on the import of goods covered by about 2700 different tariff items. The restrictions will be removed over three stages — covering the period April 1997 to March 2003 — with the first “batch” of items scheduled to be liberalized at the end of March 1998. India has also committed to phasing out all restrictions on the import of goods covered by the ITA during the first stage, i.e. by March 2000.

EUROPEAN UNION

- Canada and the EU signed an Agreement on Customs Co-operation and Mutual Assistance, which will facilitate trade through simplification and harmonization of customs procedures and, will enhance the capacity to deal with violations of customs law.
- Signing of the Canada-EU Agreement on Humane Trapping Standards restored secure access to the European market for Canadian fur products. This will contribute to increased employment opportunities in many remote northern regions, notably aboriginal communities.
- Conclusion of the Canada-EU MRA on conformity assessment for regulated products in December 1997 will reduce costs and facilitate market access in Europe for Canadian producers of telecommunications terminal equipment, IT equipment, electrical equipment, medical devices, pharmaceuticals and recreational boats.
- Canada and the EU have concluded negotiations on an agreement on equivalency of health requirements applicable to trade in animals and animal products, which will improve access to Europe for Canadian exports in this sector.



GLOSSARY OF TERMS

Accession: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement such as the WTO. Negotiations with established WTO contracting parties, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it will be entitled to full WTO membership benefits.

Anti-Dumping (AD): Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country.

APEC: Asia Pacific Economic Co-operation forum. APEC comprises 18 countries around the Pacific Rim that seek further Asia Pacific economic co-operation. Members are Australia; Brunei; Canada; Chile; China; Hong Kong, China; Indonesia; Japan; Republic of Korea; Malaysia; Mexico; New Zealand; Papua New Guinea; the Philippines; Singapore; Chinese Taipei (Taiwan); Thailand; United States.

Canada-EU Action Plan: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada-EU relations and consists of four parts: Economic and Trade Relations, Foreign Policy and Security Issues, Transnational Issues, and Fostering Links.

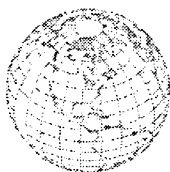
CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997.

CIBS: *Canada's International Business Strategy.* A blueprint consisting of a series of international business strategies spanning 27 key industry sectors. Created to ensure government international strategies and initiatives reflect the real needs of Canadian industry.

CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997.

CITT: Canadian International Trade Tribunal. A body responsible under Canadian legislation for findings of injury in anti-dumping and countervailing duty cases and the provision of advice to the government on other import issues.

Countervailing Duties (CVD): Additional duties imposed by the importing country to offset government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country.



Dispute Settlement: Those institutional provisions in a trade agreement which provide the means for settling differences of view between the parties.

EFTA: European Free Trade Association. When founded in May 1960, there were 7 members. Currently, there are four (Iceland, Norway, Switzerland, and Liechtenstein) as others joined the European Union.

Expropriation: The seizure of private property by a foreign government without just or reasonable compensation.

Foreign Direct Investment (FDI): 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.

FTA: Free Trade Agreement. In particular, the Canada-U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989.

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western Hemisphere to create a Free Trade Area by 2005, launched in Miami in December 1994.

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally-agreed and legally-enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services.

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. Since 1947, the multilateral institution overseeing the global trading system. Superseded by the WTO in January 1995.

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country.

Intellectual Property: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. and protected by copyright, patents, trademarks, etc.

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement endorsed by several members that calls for the gradual elimination of most-favoured-nation tariffs on many information technology products.

Liberalization: Reductions in tariff and other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally. Trade liberalization has been the objective of all GATT/WTO trade negotiations as well as of the FTA and NAFTA negotiations.

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination.

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico, the negotiation of which started in June of 1991. Came into force January 1994.

Non-Tariff Barriers (Measures): Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II.

OECD: Organization for Economic Co-operation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for study of and co-operation on broad range of economic, trade, scientific and educational issues.

Osaka Action Agenda: Adopted in 1995, the Osaka Action Agenda is the framework for implementing the Leaders' Declaration (adopted in Bogor, Indonesia, 1994) that APEC member economies would achieve the free and open trade within the region by 2010/2020.

Quota: Explicit limit on the physical amounts of particular products which 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 which only specifies the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers.

Rules of Origin: Laws, regulations and administrative procedures which determine a product's country of origin. 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.

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 (low-interest export credits guaranteed by a government agency, for example).

Tariff: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an *ad valorem* (percentage of value) or on a specific basis (e.g. \$5 per 100 kgs). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for the government.

Tariff Rate Quota: Two-stage tariff: imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate.

Transparency: Visibility and clarity of laws and regulations.

Uruguay Round: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994.

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.

WTO Appellate Body: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports.

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



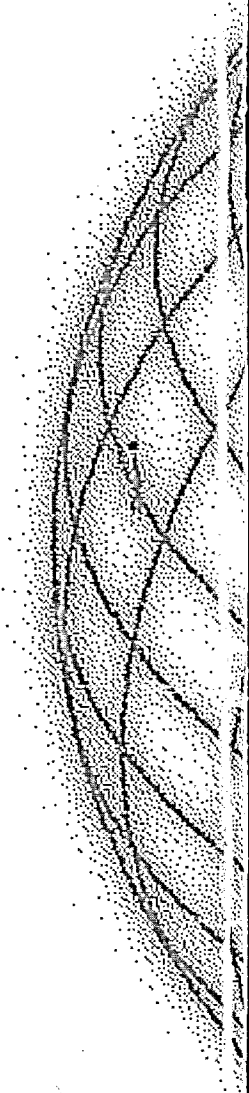
3 5036 01004096 5

DOCS
CA1 EA 062 ENG
1998
Opening doors to the world :
Canada's international market
access priorities. --
60327342



Department of Foreign Affairs
and International Trade

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international



doc
CA1
EA
062
FRE
1998



OUVRIR DES
PORTES SUR
LE MONDE

*Priorités du Canada en
matière d'accès aux marchés
internationaux 1998*



Équipe Canada • Team Canada



Canada

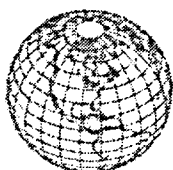
Dept. of External Affairs
Min. des Affaires étrangères
DEC 28 1999
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
1000 PAVILLON ST. OTTAWA, ONT. K1P 6L1

OUVRIR DES
PORTES SUR
LE MONDE

*Priorités du Canada en
matière d'accès aux marchés
internationaux 1998*

015 10235

La présente publication et les renseignements supplémentaires sur les exportations
sont disponibles en ligne au www.dfait-maeci.gc.ca ou au www.exportsource.gc.ca
Sauf mention contraire, les sommes d'argent indiquées dans le présent document sont
en dollars canadiens.



À PROPOS DE CE DOCUMENT

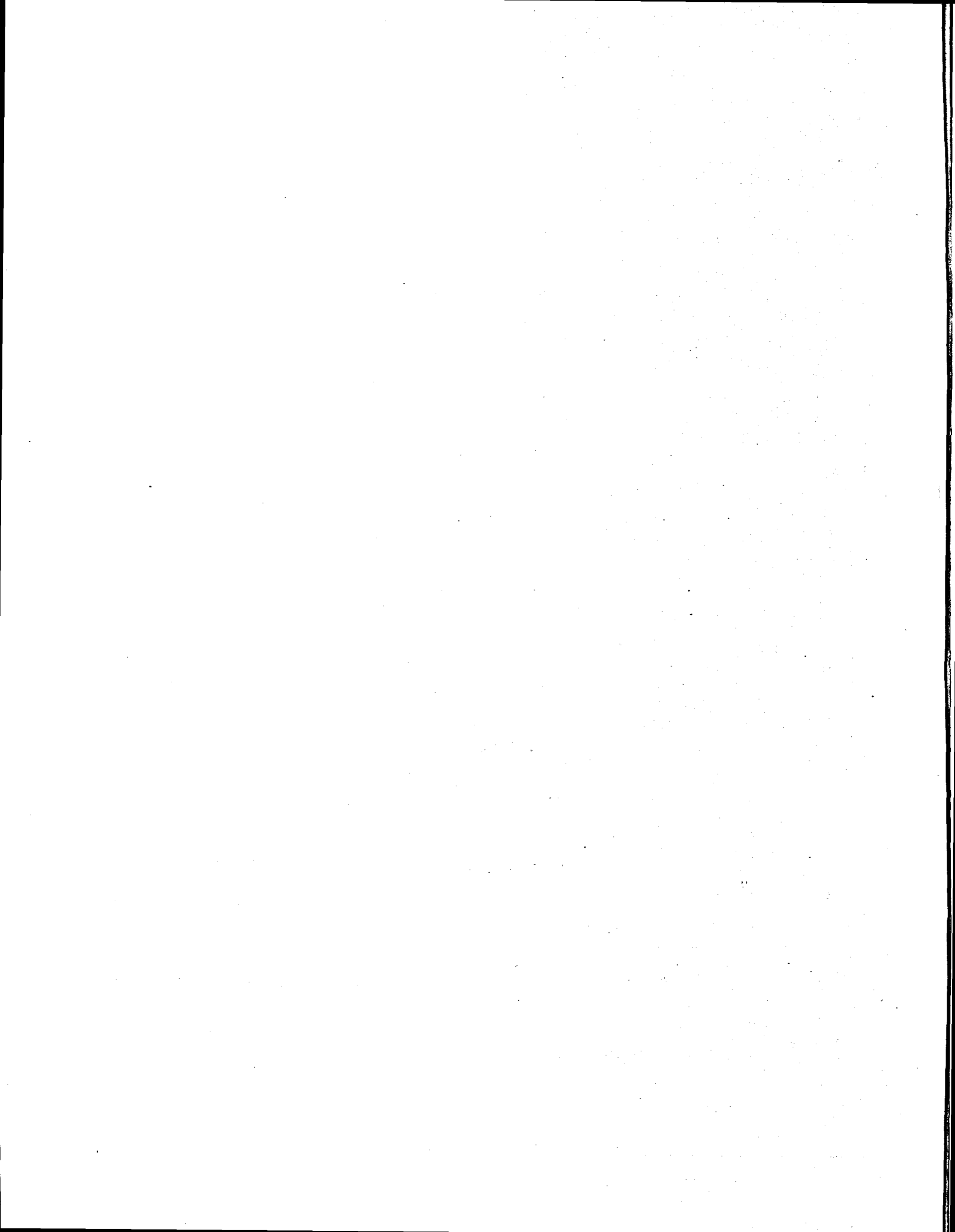
Ouvrir des portes sur le monde : *Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, 1998* définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour faciliter l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 1998. Le document décrit également les résultats accomplis dans ce domaine en 1997 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce jusqu'aux détails de désaccords spécifiques qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Le document ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but de faciliter l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), secondé par ses ambassades et missions à l'étranger, a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours d'autres ministères fédéraux (notamment ceux de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire, des Finances et de l'Industrie), ainsi que des gouvernements provinciaux et, évidemment, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à la fin de février 1998.

Ouvrir des portes sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, 1998 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans *Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux - 1997*, rendu public par le ministre du Commerce international en mars 1997. Ce rapport faisait suite à une publication annuelle, le *Répertoire des obstacles au commerce maintenus par les États-Unis*, diffusé par le MAECI depuis 1993. Tout en reconnaissant l'énorme importance du marché américain, le nouveau document reflète la portée plus générale des intérêts commerciaux du Canada et l'importance de la tâche à accomplir au sein d'organismes tels que l'Organisation mondiale du commerce pour renforcer les disciplines qui régissent le commerce mondial et les flux d'investissement.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Message du ministre du Commerce international</i>	5
1. Introduction	7
2. Pour une amélioration des règles internationales :	
<i>l'Organisation mondiale du commerce</i>	
Faciliter l'accès aux marchés des produits	12
Faciliter l'accès aux marchés des services	15
Marchés publics	16
Recours commerciaux	17
Règlement des différends	17
Adhésion à l'OMC	18
3. Investissement	20
4. Ouvrir des portes sur les Amériques	
ALENA	24
États-Unis	26
Mexique	36
Mercosur	40
Chili	43
Zone de Libre-échange des Amériques (ZLEA)	44
5. Ouvrir des portes sur l'Asie-Pacifique	
APEC	46
Japon	47
Chine et Hong Kong	54
Corée	57
Taïpei chinois (Taiwan)	60
Inde	61
Indonésie	63
6. Ouvrir des portes sur l'Europe	
Union européenne	66
Association européenne de Libre-échange (AELE)	73
Fédération russe	73
Ukraine	75
7. Ouvrir des portes sur d'autres marchés importants	
Australie	76
Israël	77
Cisjordanie et Bande de Gaza	77
Arabie saoudite	78
Afrique du Sud	78
8. Résumé des résultats obtenus concernant les ouvertures de marchés en 1997	79
Glossaire de termes	82



MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL



L'ouverture sur le monde, c'est la recherche et la découverte de débouchés nouveaux et attrayants pour les entreprises canadiennes. La multiplication des débouchés pour nos produits et nos investissements à l'étranger entraîne une hausse des ventes à l'exportation, et celles-ci assurent une croissance dynamique de l'économie et la création d'emplois pour les Canadiens.

L'année dernière, nos exportations de marchandises et de services ont atteint 343 milliards de dollars, un niveau sans précédent, car les entreprises étaient de plus en plus nombreuses à vendre ce qu'elles produisent sur le marché mondial. Bien sûr, nous pouvons – et devons – nous réjouir de ces réalisations, mais il faut aussi se rappeler qu'elles sont attribuables, pour une bonne part, à l'accès élargi aux marchés étrangers dont nous jouissons aujourd'hui.

Partout dans le monde, on assiste à une diminution des droits de douane, des tracasseries bureaucratiques et d'autres obstacles au commerce. Le Canada continue de jouer un rôle de premier plan dans les efforts en vue d'amener les échanges à s'effectuer en toute liberté tout en favorisant la promotion des valeurs qui sont chères aux Canadiens. Il reste néanmoins beaucoup à faire. C'est pourquoi, en ma qualité de ministre du Commerce international, je considère tout à fait prioritaires les stratégies conçues pour faciliter notre accès aux marchés étrangers.

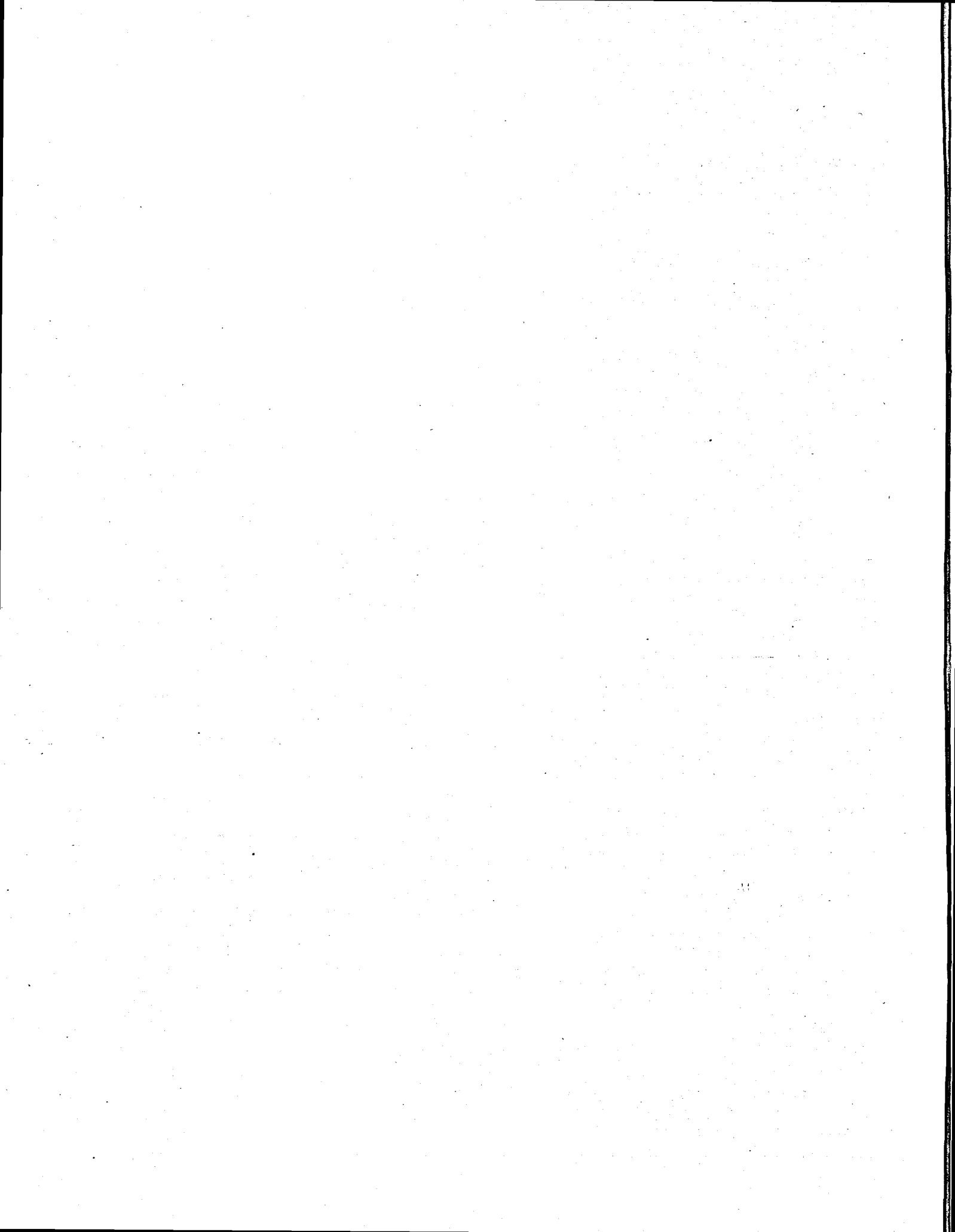
Le présent document esquisse la gamme des initiatives que le gouvernement entreprendra cette année pour donner corps à ces stratégies. Il décrit les objectifs que

nous poursuivons au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et d'organismes régionaux comme le forum de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) et l'initiative en faveur de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), ainsi que dans nos contacts directs avec nos principaux partenaires (les États-Unis, par exemple), dans le but d'ouvrir de nouvelles portes aux exportateurs et investisseurs canadiens. Il décrit de nombreuses entraves au commerce auxquelles nous nous attaquerons en 1998. Enfin, il met en lumière les progrès réalisés en ce qui concerne l'ouverture des marchés en 1997 – la conclusion de l'Accord de l'OMC sur la technologie de l'information, par exemple, qui ouvrira de nouveaux débouchés à nos entreprises.

En 1998, le gouvernement poursuivra ses efforts en vue d'ouvrir les marchés étrangers aux Canadiens. Nous garderons ces portes ouvertes en trouvant des solutions aux désaccords qui peuvent survenir dans nos relations avec nos partenaires étrangers et, au besoin, en prenant des mesures pour qu'ils tiennent leurs engagements. En attendant, les délégués commerciaux du Ministère, déployés dans plus de 100 bureaux à l'étranger, continueront d'aider les entreprises canadiennes, en particulier celles de petite ou moyenne taille, à franchir ces portes et à s'implanter sur de nouveaux marchés. Ces efforts seront soutenus par les missions commerciales d'Équipe Canada à l'étranger, qui remportent beaucoup de succès, et par Équipe Canada Inc, le nouveau partenariat créé au Canada même.

À maintes reprises, les gens d'affaires canadiens m'ont dit que le gouvernement joue un rôle très utile par ses démarches en vue de réduire les obstacles qui les empêchent d'étendre leurs opérations à l'étranger. La présente publication, *Ouvrir des portes sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, 1998*, montre comment nous allons procéder : l'ouverture sur le monde nous amènera à trouver de nouveaux débouchés, à favoriser la prospérité et à créer des emplois pour les Canadiens d'un océan à l'autre.

L'honorable Sergio Marchi
Ministre du Commerce international





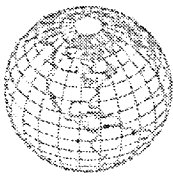
1. INTRODUCTION

Le commerce joue un rôle important à l'égard de la prospérité et du bien-être des Canadiens. Un emploi sur trois dépend de nos échanges commerciaux avec le reste du monde, et on estime que chaque milliard de dollars en nouvelles exportations entraîne la création de 6 000 à 8 000 nouveaux emplois au Canada¹.

Bien que les Canadiens connaissent un succès dans leurs activités d'exportation, notre aptitude à exploiter pleinement les débouchés qui s'offrent sur certains marchés importants est souvent assujettie à diverses contraintes. Pour assurer aux exportateurs et investisseurs canadiens un accès sûr et prévisible aux marchés mondiaux, le gouvernement poursuivra ses efforts en vue d'éliminer ces obstacles sur les grands marchés. Cela signifie qu'il faut renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce et les investissements internationaux, établir des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays respectent leurs engagements.

Le présent document – *Ouvrir des portes sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, 1998* – présente les résultats les plus importants réalisés pour ouvrir de nouveaux débouchés au cours de l'année écoulée et décrit les priorités du gouvernement pour 1998 dans le but d'améliorer encore davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra cet objectif sur trois plans – sur le plan multilatéral dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), sur le plan régional dans le cadre de forums tels que le mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) et la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) qui s'élabore à l'heure actuelle et sur le plan bilatéral dans le cadre des relations avec certains partenaires importants, y compris les États-Unis, l'Union européenne (UE) et le Japon. Dans tous les cas, l'objectif du gouvernement sera de veiller à ce que les exportateurs et les investisseurs du Canada bénéficient pleinement des accords commerciaux internationaux car les échanges avec le reste du monde se traduisent par des emplois à domicile, c'est-à-dire de bons emplois susceptibles de durer.

¹ Ce multiplicateur exportations/emplois repose sur une analyse menée par le gouvernement fédéral en 1997.



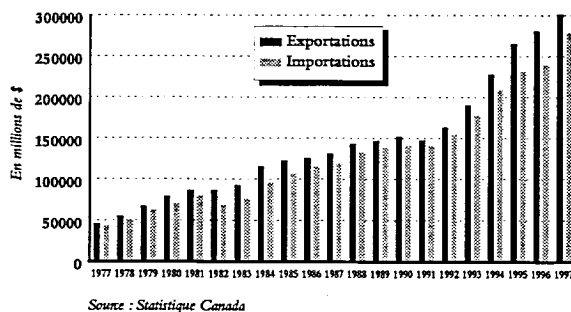
LE CANADA, UNE NATION COMMERCANTE

Croissance rapide des échanges de marchandises

Le Canada dépend de ses échanges commerciaux plus que tous les autres grands pays industrialisés. Depuis une vingtaine d'années, soit de 1977 à 1997, ses exportations de marchandises sont passées de 45,6 à 301,3² milliards de dollars (voir la figure 1).

Figure 1

CROISSANCE RAPIDE DES ÉCHANGES DE MARCHANDISES



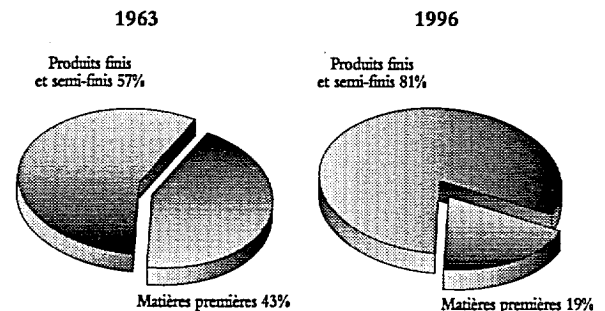
La valeur totale des exportations de marchandises du Canada de 1997 constitue un nouveau record, supérieur de 7,4 % à celui qui avait été établi l'année précédente. En proportion du produit intérieur brut (PIB), elle est passée de tout juste 18 % en 1977 à environ 41 % en 1997. Cette croissance rapide a fortement contribué à la création d'emplois : 39 % des nouveaux emplois nets créés entre 1990 et 1995 sont en effet attribuables aux exportations.

Les échanges commerciaux se font, bien entendu, dans les deux sens. En 1997, les importations canadiennes s'élevaient à 278,2 milliards de dollars. Les achats faits à l'étranger jouent un rôle essentiel dans l'économie du Canada et sont indispensables au succès de l'ensemble de nos échanges. L'un des principaux objectifs de la politique d'importation du Canada est de maintenir, voire de renforcer la compétitivité des entreprises canadiennes. Par exemple, les réductions unilatérales des tarifs douaniers frappant les produits intermédiaires

contribuent à faire baisser les coûts auxquels les entreprises doivent faire face et à accroître la capacité concurrentielle de ces dernières aussi bien sur le marché national que sur les marchés mondiaux. Par ailleurs, la participation du Canada aux ententes et négociations commerciales internationales facilite l'accès aux marchés étrangers et accroît l'attrait de ses exportations sur ces marchés. Ensemble, ces politiques aident à fortifier l'économie du Canada, la compétitivité de ses industries et le succès de ses exportations, et favorise la production de biens de consommation moins coûteux.

Figure 2

ÉVOLUTION DU PROFIL DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE MARCHANDISES



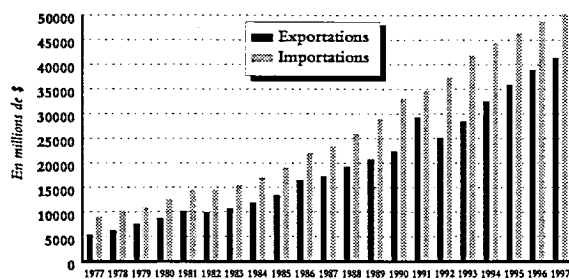
Des bûcherons aux informaticiens

On a souvent tendance à penser que les exportations du Canada sont dominées par les produits primaires – le charbon, le blé ou le bois, par exemple. En fait, les matières premières ne représentaient que 19 % de la valeur totale de nos exportations en 1996, les produits finis et semi-finis formant les 81 % restants. La figure 2 montre à quel point le profil des exportations s'est transformé depuis 1963, alors que les produits primaires représentaient 43 % des ventes à l'étranger. Bien que les exportations de ces produits restent très importantes pour l'économie canadienne, l'expansion des industries exportatrices de produits manufacturés et de services apporte un soutien de plus en plus important à la création d'emplois à salaire élevé et à fort contenu intellectuel au Canada.

² Les données relatives au commerce de marchandises qui figurent dans le présent document sont des chiffres préliminaires rendus publics par Statistique Canada le 19 février 1998. Sauf mention expresse, toutes les données monétaires sont exprimées en dollars canadiens.

Figure 3

CROISSANCE RAPIDE DU COMMERCE DES SERVICES



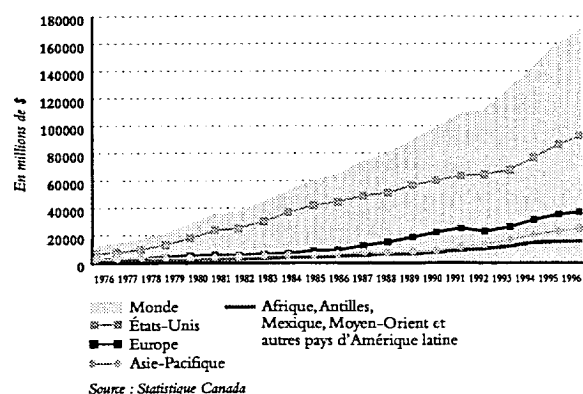
Source : Statistique Canada

Croissance rapide des exportations de services

Les services représentent près des trois quarts de l'emploi et de la production au Canada. Ces dernières années, le commerce mondial des services a d'ailleurs progressé plus rapidement que les échanges de produits. Au cours des deux dernières décennies (de 1977 à 1997), les exportations canadiennes de services ont progressé pour passer de 4,9 à 41,38 milliards de dollars (voir la figure 3). La valeur totale de ces ventes en 1997 a atteint un niveau record, supérieur de 6,38 % au record établi l'année précédente.

Figure 4

INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANGER



Source : Statistique Canada

Importance des flux d'investissement

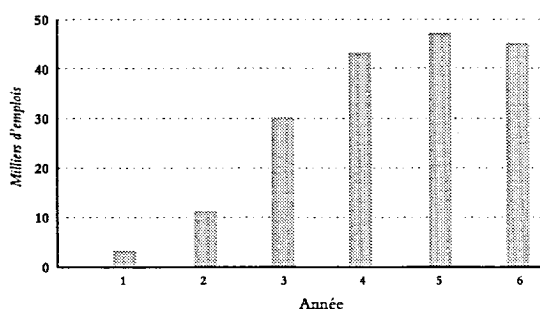
Les investissements, qu'il s'agisse des entrées de capitaux au Canada ou des capitaux canadiens investis à l'étranger, jouent un rôle essentiel pour la prospérité du Canada. Le stock des investissements directs canadiens à l'étranger a augmenté rapidement depuis une vingtaine

d'années, passant de 12,1 milliards de dollars en 1976 à 170,8 milliards de dollars en 1996 (voir la figure 4). Le succès des investissements à l'étranger rapporte des bénéfices au pays et facilite l'accès de nos exportations aux marchés étrangers, créant ainsi de la richesse et stimulant l'activité économique au Canada.

Les entrées de capitaux étrangers ont également connu une forte progression, passant d'un total de 41,6 milliards de dollars en 1976 à 180,4 milliards en 1996. Ces investissements apportent des technologies étrangères et facilitent la diffusion des connaissances dans les entreprises et parmi les travailleurs canadiens, ce qui contribue à faire croître la productivité au Canada. Ils stimulent par ailleurs la création d'emplois : selon une étude récente d'Industrie Canada, une augmentation d'un milliard de dollars en investissements étrangers directs au Canada engendre environ 45 000 nouveaux emplois sur une période de cinq ans (voir la figure 5).

Figure 5

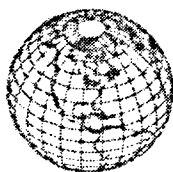
EFFET SUR LA CRÉATION D'EMPLOIS D'UN MILLIARD DE DOLLARS EN INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS AU CANADA



Sources : MAECI, Statistique Canada et une étude effectuée pour Industrie Canada

Évolution des obstacles au commerce et aux investissements

Plusieurs types d'obstacles empêchent les exportateurs et les investisseurs canadiens de tirer pleinement parti des débouchés qui s'offrent à l'étranger. Les tarifs douaniers, qui sont une taxe sur les importations, sont sans doute l'obstacle le plus connu. Même si les entraves tarifaires continuent de limiter l'accès à certains marchés, les négociations internationales sont parvenues à abaisser les niveaux des droits de douane. Dans les pays industrialisés, le taux moyen des droits appliqués aux produits industriels s'est abaissé d'environ 40 %



en 1948 à moins de 5 % en 1998. En 1996, le taux moyen des tarifs douaniers, pondéré en fonction des importations, était de 3,7 % aux États-Unis, 6,6 % dans l'Union européenne et 3,5 % au Japon.

À mesure que s'abaissent les droits de douane, l'importance relative des barrières non tarifaires qui gênent la circulation des produits et des services augmente. Les entraves techniques (les normes et les règles d'étiquetage, par exemple) et les mesures sanitaires et phytosanitaires (quarantaines, exigences relatives à la santé et à la sécurité, etc.) sont au nombre des obstacles non tarifaires qui ont un effet négatif sur les exportations canadiennes. Face à cette évolution des obstacles au commerce, les négociations en vue de libéraliser les échanges attachent une importance grandissante à la réduction ou l'élimination des barrières non tarifaires injustifiées en même temps qu'elles visent à abaisser les tarifs autant que possible.

Les obstacles aux investissements peuvent, eux aussi, prendre diverses formes. Ces barrières ont généralement pour but de restreindre le droit d'un investisseur étranger à établir une entreprise ou un investissement dans le pays d'accueil. Les restrictions visant les opérations et la direction d'une entreprise créée à l'aide de capitaux étrangers sont également considérées comme des entraves à l'investissement. Parmi celles qu'on trouve à l'heure actuelle chez nos principaux partenaires commerciaux, on peut citer les limites concernant la propriété du capital, le tamisage des projets d'investissement, les exigences relatives aux résultats, les restrictions des transferts de fonds, les traitements discriminatoires relatifs aux opérations ou à la direction (les règles concernant l'octroi de permis d'exploitation, par exemple) et les restrictions des déplacements des membres importants du personnel.

Progrès réalisés dans l'élimination des obstacles

La vigueur qu'ont connue les exportations canadiennes ces dernières années est principalement attribuable aux politiques poursuivies par le gouvernement pour améliorer l'accès au marché américain et aux autres marchés étrangers, et pour promouvoir l'amélioration continue et l'expansion du champ d'application des règles internationales qui régissent le commerce et les investissements.

Le Canada a enregistré des succès remarquables depuis une dizaine d'années dans la poursuite de ces objectifs. La négociation de l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), de même que la création de l'OMC, ont favorisé le développement des échanges commerciaux et des investissements en améliorant le système de règles dans lequel se déroulent ces activités. De plus, le Canada s'efforce de libéraliser le commerce et de poursuivre ses priorités en matière d'accès aux marchés dans le cadre d'initiatives complémentaires telles que le Forum de l'APEC, la ZLEA, le *Plan d'action Canada-UE* et les accords de libre-échange récemment conclus avec le Chili et Israël, ainsi que les discussions avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) concernant un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et ce groupe. Le Canada se sert de toutes ces initiatives pour améliorer l'accès de ses entreprises aux marchés étrangers tout en assurant la promotion des valeurs canadiennes telles que le respect de l'environnement et les normes du travail.

Accès au marché et promotion du commerce et des investissements

L'expansion du commerce et des investissements internationaux constitue un élément essentiel de la stratégie du gouvernement fédéral visant à créer des emplois et à promouvoir la croissance et la prospérité. Le programme du gouvernement pour la promotion du commerce international, y compris les missions d'Équipe Canada à l'étranger, qui ont connu un tel succès, incite les exportateurs et les investisseurs canadiens, et en particulier les petites et moyennes entreprises, à tirer pleinement parti des débouchés qu'offrent les marchés mondiaux. La création récente d'Équipe Canada Inc a pour but d'améliorer la gestion « horizontale » au moyen d'un plan d'affaires intégré unique et de rencontres périodiques regroupant les trois principaux ministères concernés par la promotion du commerce international, soit le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Industrie Canada, et Agriculture et Agro-Alimentaire Canada.

Les efforts concertés du gouvernement fédéral en vue de faciliter l'accès aux marchés étrangers sont en parfaite harmonie avec les activités de marketing pour la promotion du commerce et des investissements présentées dans la Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI). Par exemple, les « équipes volantes » d'intervention pour les débouchés internationaux, récemment créées par le MAECI et composées de délégués commerciaux, sont envoyées dans des pays qui ont entrepris de libéraliser leur économie (le Mexique et le Chili, par exemple) pour exploiter les situations avantageuses engendrées par ces efforts. La nomination de délégués commerciaux supplémentaires dans les marchés prioritaires en voie d'expansion aide les exportateurs et les investisseurs canadiens à profiter au maximum de l'ouverture de nouveaux débouchés.

N'hésitez pas à nous contacter si vous faites affaire à l'étranger

Le gouvernement fédéral consulte l'industrie au sujet des questions d'accès aux marchés par l'entremise du Conseil consultatif nouvellement créé par Équipe Canada inc, qui fournit des conseils relativement à la promotion des débouchés et à la politique commerciale. Cet organisme s'adresse plus directement aux milieux des affaires et apporte un complément utile aux divers Groupes de consultation sectoriels sur le commerce extérieur (GCSCE). Nous accueillons également les commentaires des exportateurs et des investisseurs au sujet des obstacles auxquels ils doivent faire face sur les marchés étrangers. Nous encourageons les particuliers, les entreprises et les associations industrielles et autres à communiquer avec le MAECI lorsqu'ils disposent de

renseignements spécifiques sur des barrières tarifaires ou non tarifaires et sur d'autres aspects irritants des relations commerciales avec l'étranger. Les gens d'affaires attirent fréquemment l'attention des délégués commerciaux et d'autres représentants du MAECI sur des situations qui nécessitent une intervention à l'échelle locale pour défendre leurs intérêts ou corriger une injustice. Bien souvent, ces problèmes sont portés à l'attention de l'administration centrale du ministère pour être envisagés dans le cadre de la politique générale en matière d'accès au marché. Les gens d'affaires sont invités à signaler les problèmes qu'ils rencontrent en s'adressant au service suivant :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Télécopieur : (613) 992-6002
Courrier électronique : eat.extott@extott14.x400.gc.ca

Le MAECI invite également les gens d'affaires à se tenir au courant de ses politiques en matière d'accès aux marchés et d'autres aspects du commerce en consultant ses sites Web aux adresses suivantes :

www.dfait-maeci.gc.ca ou www.exportsource.gc.ca
On y trouvera des renseignements complémentaires au sujet de plusieurs des questions abordées dans le présent document.



2. POUR UNE AMÉLIORATION DES RÈGLES INTERNATIONALES: L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Pour faciliter l'accès aux marchés mondiaux, il faut un régime commercial ouvert et équitable à l'échelle internationale. L'Organisation mondiale du commerce, formée en 1995 pour prendre la relève du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), constitue la pierre angulaire du système d'échanges mondial; elle supervise l'application et le fonctionnement des accords commerciaux multilatéraux et contribue à faire respecter les règles qui régissent les échanges. L'OMC est un élément fondamental des relations commerciales bilatérales que le Canada entretient avec d'autres pays, y compris ceux avec lesquels il a conclu des accords de libre-échange.

Pour le Canada, dont l'économie dépend étroitement du commerce, la présence de règles internationales efficaces est essentielle pour assurer une croissance stable et empêcher les grandes puissances commerciales de faire fi des conventions établies. C'est pourquoi le Canada a joué un rôle important dans la création de l'OMC, et c'est pourquoi il continuera de participer à l'ensemble de ses activités. En 1997, plusieurs étapes importantes ont été franchies à l'OMC pour faciliter l'accès des exportateurs canadiens aux marchés mondiaux, dont la conclusion d'accords sur la technologie de l'information, les services financiers et les télécommunications de base.

En mai 1998, le Canada participera à la Conférence ministérielle de l'OMC et aux célébrations du cinquantième anniversaire du GATT à Genève. Cela donnera l'occasion aux membres de l'organisation de prendre toute la mesure des bienfaits considérables que le système commercial multilatéral a engendrés à l'échelle mondiale, depuis la création du GATT en 1948, en ce qui concerne le bien-être mondial, le développement et la croissance économiques. D'autre part, ils seront également en mesure d'encourager la poursuite des engagements existants et d'établir l'orientation nécessaire pour relever les défis de l'avenir.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Accord sur la technologie de l'information

L'Accord sur la technologie de l'information (ATI) a été conclu en mars 1997 avec la participation du Canada et de 42 autres gouvernements. Il permet la création d'un marché en franchise de droits représentant plus de 92 % du commerce mondial des produits

de technologie de l'information, évalué à 500 milliards de dollars US par an. L'ATI prévoit l'élimination progressive d'ici l'an 2000 (ou à une date ultérieure dans le cas de certains produits et de certains pays) du tarif NPF (tarif « de la nation la plus favorisée ») à l'égard d'une vaste gamme de produits de cette catégorie – ordinateurs, logiciels, matériel de télécommunications, semi-conducteurs, instruments scientifiques, etc. Les pays participants ont effectué leurs premières réductions tarifaires le 1er juillet 1997.

Grâce à l'ATI, l'accès aux marchés sera facilité, les prix des produits intermédiaires seront abaissés et les débouchés s'accroîtront. L'accord profitera grandement au secteur canadien de la technologie de l'information, qui est particulièrement vigoureux et compétitif sur les marchés mondiaux. Les exportations de ce secteur ont manifesté beaucoup de dynamisme, passant de 9,5 milliards de dollars en 1992 à environ 17 milliards en 1997.

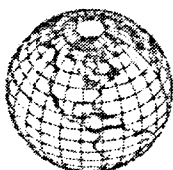
Plusieurs des principaux partenaires commerciaux du Canada ont déjà adhéré à l'Accord sur la technologie de l'information, notamment les États-Unis, l'Union européenne, le Japon, la Corée du Sud, Singapour, Taïpei Chinois, Hong Kong, la Suisse, l'Australie, la Malaisie, la Thaïlande et l'Inde. En 1998, le Canada s'efforcera d'élargir le cercle des adhérents pour y inclure les principales économies de l'Amérique latine.

Au moment de finaliser l'ATI, le Canada et les autres participants ont convenu de le réexaminer à une date ultérieure pour considérer la possibilité d'y ajouter certains produits. Cet examen est maintenant en cours, et des négociations se dérouleront au sein de l'OMC en 1998 dans le but de permettre la mise en place à toute modification éventuelle, d'ici le 1^{er} janvier 1999. Le Comité de l'ATI se penchera par ailleurs sur divers aspects des entraves non tarifaires qui préoccupent les membres de l'industrie de la technologie de l'information, notamment en ce qui concerne la réforme des règlements s'appliquant aux produits de l'industrie. À cet égard, le Comité de l'ATI procède à un examen des normes et des procédures d'évaluation de ses membres pour ce qui concerne la conformité aux règlements, et le Canada a apporté tout son appui à cette initiative. Le Canada a également soulevé le problème des permis d'importation auprès du comité et entend revenir sur cette question dans ses travaux futurs.

Libéralisation plus poussée des droits de douane

Le Canada continuera d'inciter les membres de l'OMC à abaisser les tarifs douaniers au-delà des niveaux convenus dans le cadre de l'Uruguay Round, et ce, dans plusieurs secteurs qui revêtent une importance particulière pour les exportateurs canadiens. À cet égard, les priorités du Canada consistent à faire adopter par d'autres pays la règle de l'élimination réciproque (zéro-zéro) des tarifs sur le papier et les produits du papier, et à encourager l'application accélérée des engagements déjà convenus. Le Canada souhaite également que soient conclus de nouveaux accords d'élimination réciproque des tarifs sur les oléagineux, le bois, le poisson et tous les produits qui en dérivent, ainsi que sur les métaux non ferreux tels que l'aluminium. Le Canada participera en 1998 au second examen de l'accord, qui aura pour but d'y inclure des produits supplémentaires dans l'Accord pour l'élimination de droits sur des produits pharmaceutiques spécifiés. Le Canada participe aussi activement aux travaux préparatoires visant à faciliter des négociations plus générales sur les questions d'accès aux marchés, y compris les droits de douane.

À l'occasion de leur sommet annuel qui s'est tenu à Vancouver en novembre 1997, les membres de l'APEC ont convenu de poursuivre un programme de libéralisation volontaire des échanges dans 15 secteurs, dont neuf prioritaires, soit les produits chimiques, le secteur de l'énergie, les biens et services de protection de l'environnement, le poisson et les produits dérivés, les produits forestiers, les gemmes et les bijoux, les équipements et instruments médicaux, les équipements de télécommunications et les jouets. Ils ont également convenu de s'appuyer sur les initiatives prises par l'APEC dans ces secteurs pour étendre la participation à ces efforts au-delà de la région de l'Asie-Pacifique et, le cas échéant, pour les intégrer dans l'OMC. Étant donné la taille des marchés de l'APEC, l'engagement résolu pris par ses membres en faveur de la libéralisation du commerce dans ces secteurs dynamisera la poursuite de cet objectif sur la scène multilatérale au sein de l'OMC. Le Canada attache beaucoup d'importance au rôle de leader que l'APEC joue à cet égard et s'efforcera de conclure dans le cadre de l'OMC des ententes sectorielles couvrant un grand nombre des secteurs définis par l'APEC, y compris les produits et services de protection de l'environnement, le poisson et les produits dérivés, et les produits forestiers.



Agriculture

En ce qui concerne les produits agricoles, l'objectif à long terme du Canada est de renforcer le régime commercial multilatéral. Il importe que des règles communes s'appliquent à tous les pays pour faciliter l'accès de la production canadienne aux marchés mondiaux, non seulement pour les produits agricoles en vrac, mais également pour les produits de consommation et autres produits intermédiaires qui représentent maintenant 40 % des exportations du secteur agro-alimentaire. Par sa participation aux travaux du Comité de l'agriculture de l'OMC, le Canada veille à ce que les engagements négociés au cours de l'Uruguay Round, y compris ceux qui ont trait à l'accès aux marchés, soient intégralement respectés. En 1998, le comité poursuivra le processus informel d'analyse et d'échange d'information qu'il a amorcé en 1997. Ce processus tient lieu de programme de travail préparatoire au lancement d'une nouvelle série de négociations multilatérales sur l'agriculture à la fin de 1999. Le gouvernement collabore étroitement avec les provinces et consulte les parties intéressées au sein du secteur agro-alimentaire pour veiller à ce que les intérêts du Canada fassent l'objet d'un débat complet et éclairé avant que ces négociations ne débutent.

Obstacles techniques au commerce

L'objectif du Canada est de veiller à ce que les mesures concernant les normes, qui sont généralement établies dans le but de protéger la santé, les consommateurs ou l'environnement, ne se traduisent pas par un traitement discriminatoire des produits canadiens. Ces mesures comprennent notamment les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les méthodes d'évaluation de la conformité qui permettent d'établir si un produit satisfait aux exigences d'une règle ou d'une norme donnée.

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce international définit les obligations et droits des membres relativement à l'élaboration et à la mise en œuvre de mesures relatives aux normes qui ont des répercussions défavorables sur le commerce. L'accord repose sur le principe que les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer des normes dans la mesure où celles-ci ne restreignent pas le commerce international plus que nécessaire. Les désaccords concernant les obstacles techniques peuvent faire l'objet de procédures de règlement des différends au sein de l'OMC. Le Canada a été l'un

des premiers pays à demander que soit instituée une procédure de règlement en vertu de ces dispositions; il a obtenu gain de cause dans un différend relatif aux règlements, jugés inéquitables, de la France concernant l'étiquetage des pétoncles.

Le Canada soutient l'acceptation générale et le respect de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce international et le Code de bonne pratique (qui s'applique aux normes facultatives). Par exemple, il a demandé et obtenu que les programmes étrangers d'étiquetage écologique respectent le Code sur les obstacles techniques au commerce. En vertu de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques, le Canada continuera de faciliter l'accès aux marchés en réclamant que soient abolies les entraves au commerce liées à des normes non essentielles, ce qui permettrait d'abaisser les coûts de production et d'exportation. Parmi les activités axées sur la réalisation de cet objectif, on peut citer les efforts en vue d'accroître la transparence des règlements et de les modifier au besoin, l'harmonisation des normes sur le plan international et avec celles des partenaires commerciaux, et la négociation d'accords de reconnaissance mutuelle sur les évaluations de conformité. Le Canada a participé activement à la révision triennale des obstacles techniques au commerce international de 1997, se concentrant sur les questions pratiques qui intéressent directement ses exportateurs.

Mesures sanitaires et phytosanitaires

L'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires reconnaît le droit des membres à prendre les mesures nécessaires pour la protection de la vie ou de la santé humaine, animale ou végétale, et il établit des disciplines visant à empêcher le recours à de telles mesures pour camoufler des obstacles aux échanges commerciaux. Le Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC facilite l'amélioration des conditions de sécurité des aliments et des conditions sanitaires au niveau international, soutient l'harmonisation des mesures de divers pays et l'adoption d'équivalences entre elles, et favorise la coopération et les consultations techniques. L'accord prévoit que le comité se penchera sur le fonctionnement et l'application de ses dispositions trois ans après son entrée en vigueur. Cet examen commencera en mars 1998.

Depuis la mise en application de l'accord, le Canada a eu deux fois recours aux procédures de règlement de différends de l'OMC pour contester la légitimité de

mesures sanitaires ou phytosanitaires prises par ses partenaires commerciaux. L'une de ces procédures concernait les exportations de viande bovine à destination de l'Union européenne, et l'autre les expéditions de saumon frais, réfrigéré et congelé à destination de l'Australie.

Règles d'origine

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine, conclu dans le cadre de l'Uruguay Round, prévoit un programme de travail visant à mettre au point un ensemble commun de règles non préférentielles d'application générale, destinées à établir l'origine des produits faisant l'objet d'échanges commerciaux. Les négociations se sont intensifiées à l'approche de l'échéance de juillet 1998. L'objectif du Canada est d'élaborer des règles d'origine harmonisées et non préférentielles qui puissent promouvoir la confiance parmi les exportateurs, n'aient pas d'effet sur la direction ou le volume des échanges et reflètent la dimension mondiale de la production et de l'origine des produits et des matériaux. Les nouvelles règles font actuellement l'objet de négociations au sein du Comité technique de l'OMC sur les règles d'origine, à partir des résultats d'une analyse technique qui a duré trois ans.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC est le premier instrument multilatéral régissant les échanges de services et doté de la force exécutoire. Il est en vigueur depuis la création de l'OMC en 1995. En 1997, les membres de l'OMC ont conclu des accords qui ont assujéti deux secteurs importants (les services financiers et les services de télécommunications de base) à l'AGCS de façon permanente. Les résultats positifs obtenus dans ces secteurs auront des effets bénéfiques non seulement sur les fournisseurs canadiens des services concernés, mais aussi sur les autres exportateurs qui ont besoin de services de télécommunications ou financiers efficaces et compétitifs pour promouvoir et vendre leurs propres produits et services à l'étranger. Par ailleurs, de nouveaux progrès ont été réalisés au sein de l'OMC en ce qui concerne l'accès au marché des services professionnels. En 1998, le Canada continuera de se préparer à la prochaine ronde de négociations générales sur les services, qui doit débiter d'ici l'an 2000, l'objectif étant de faciliter encore davantage l'accès des fournisseurs canadiens à ces marchés.

Services financiers

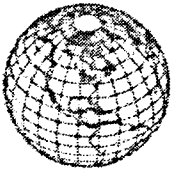
Les négociations de l'OMC sur les services financiers, auxquelles le Canada a participé, ont pris fin le 12 décembre 1997, alors qu'un accord était signé par 70 pays, représentant plus de 95 % des échanges mondiaux de services financiers. L'accord est régi par les obligations prévues par l'AGCS, lequel oblige notamment les signataires à respecter le principe de « la nation la plus favorisée », qui interdit toute forme de discrimination entre les fournisseurs étrangers de services. Aux termes de cet accord, les pays signataires doivent également s'engager à respecter divers ensembles de dispositions décrivant les conditions dans lesquelles les institutions financières étrangères peuvent offrir des services de banque, d'assurance, de commerce de valeurs mobilières et d'information financière.

Le secteur des services financiers est essentiel à l'économie canadienne. Il représente plus de 5 % du PIB du Canada et emploie directement au-delà de 500 000 personnes. Les sociétés financières canadiennes sont très compétitives sur le marché mondial, et plusieurs d'entre elles tirent une part importante de leurs revenus de leurs opérations à l'étranger.

Les provinces et le secteur canadien des services financiers ont été largement consultés avant le début des négociations et pendant qu'elles se déroulaient. Les institutions financières du Canada appuient l'accord, qui facilitera leur accès aux principaux marchés d'Europe, d'Asie et d'Amérique latine, et il devrait se traduire par de nouveaux débouchés et la création d'emplois supplémentaires au Canada. Un projet de loi sera déposé au Parlement dans les mois qui viennent en vue d'autoriser l'application de l'accord au Canada. L'accord doit être ratifié d'ici le 29 janvier 1999, et doit entrer en vigueur le 1er mars suivant. Au cours de la prochaine année, le Canada accordera une importance prioritaire à la ratification de l'accord par tous les pays dans les meilleurs délais.

Télécommunications de base

L'Accord de l'AGCS sur les télécommunications de base a été conclu en février 1997 et est entré en vigueur le 5 février 1998. Les pays qui ont participé aux négociations représentaient plus de 90 % des recettes mondiales de l'industrie des télécommunications. Depuis l'entrée en vigueur de l'accord, le mécanisme de règlement des différends de l'OMC et le principe de la nation la plus favorisée s'appliquent



à l'offre de services de télécommunications de base par tous les membres de l'organisation. D'autre part, 72 des participants à l'accord ont pris des engagements spécifiques en ce qui concerne l'accès aux marchés, le traitement national et l'application de principes réglementaires favorables à la concurrence. L'Accord sur les télécommunications de base ne couvre pas les services SRD (systèmes de radiodiffusion directe du satellite au foyer) ou autres services de radiodiffusion. Le Canada suivra de près l'application de l'accord par ses partenaires commerciaux. Tout au long de ce processus, de nombreuses consultations ont eu lieu avec les représentants de l'industrie, des ministères concernés et des provinces. Ces divers interlocuteurs ont donc joué un rôle important dans la mise au point de la position de négociation du Canada et le texte final de l'accord reflète leurs intérêts. C'est pourquoi l'industrie appuie l'Accord sur les télécommunications de base.

Services professionnels

L'objectif du Canada, dans les discussions en cours au sein de l'OMC au sujet des services professionnels, est de faciliter et de conforter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés, notamment dans les professions qui occupent une place importante dans le secteur des exportations. Aussi le gouvernement, appuyé en cela par l'industrie, joue-t-il un rôle actif au sein du Comité de travail des services professionnels (CTSP), qui est chargé d'élaborer des disciplines pour ce secteur afin d'éviter que les règlements nationaux, les normes techniques ou les exigences relatives aux permis ne constituent des entraves commerciales dissimulées.

En mai 1997, le CTSP a finalisé un ensemble de lignes directrices visant la négociation d'accords ou de modalités de reconnaissance mutuelle dans le secteur des services de comptabilité. Ces directives peuvent être consultées sur le site Web de l'OMC www.wto.org/wto/french/pressf/pressf.htm. Déjà engagé dans l'étape suivante de son programme de travail, le CTSP a fait des progrès sensibles dans la mise au point de disciplines concernant les services de comptabilité. Le comité envisagera ensuite d'élargir son programme de travail à d'autres professions.

MARCHÉS PUBLICS

Les marchés publics représentent dans le monde entier des dépenses qui s'élèvent à des centaines de milliards de dollars par année, et ce secteur du commerce international présente un énorme potentiel. Toutefois, comme les politiques d'achat de l'État sont souvent perçues comme l'un des derniers bastions de la protection de l'industrie nationale, les pays hésitent à accepter des disciplines multilatérales dans ce secteur. Le Canada a adhéré, avec 25 autres pays, à l'Accord sur les marchés publics, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1996. L'accord 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 pays et régions importants pour le Canada. Grâce à l'élargissement à de nouveaux secteurs et à la réduction des mesures discriminatoires qui entravent l'accès au marché américain et à d'autres marchés critiques, les exportateurs canadiens auront accès à d'importants nouveaux débouchés.

Pour multiplier les débouchés qui s'offrent à ses exportateurs, le Canada appuie une gamme d'activités qui ont pour but d'élargir et de renforcer les dispositions régissant les marchés publics. Un examen préliminaire de l'Accord sur les marchés publics est en cours et devrait aboutir à des négociations en 1998. Le Canada souhaite que cet examen porte surtout sur des questions comme la sécurité de l'accès aux marchés, l'abolition des mesures et pratiques discriminatoires, l'élargissement de la portée de l'accord et la simplification et l'assouplissement des obligations prévues en matière de procédure. Le Groupe de travail sur la transparence dans les marchés publics a réalisé des progrès importants en 1997, et devrait entreprendre des négociations en vue d'un accord cette année. Cette première étape est importante pour l'adoption de disciplines multilatérales de transparence visant les marchés publics et applicables à tous les pays membres de l'OMC, qui devrait contribuer à établir des règles du jeu plus équitables dans ce secteur. Des discussions se poursuivent dans le contexte de l'AGCS pour déterminer dans quelle mesure les disciplines applicables aux marchés publics pourraient être couvertes par cet accord.

RECOURS COMMERCIAUX

Le Canada poursuit ses efforts en vue de veiller à ce que l'emploi des recours commerciaux par ses partenaires se fasse dans la discipline, la transparence et la clarté, et que ses exportateurs puissent ainsi exercer leurs activités dans un climat stable et prévisible. Cela s'avère d'autant plus important à l'heure actuelle que, dans le sillage de l'Uruguay Round, des pays qui auparavant n'hésitaient pas à se servir d'instruments protectionnistes plus traditionnels, tels les quotas et les droits tarifaires élevés, se montrent disposés aujourd'hui à mener des enquêtes susceptibles de déboucher sur des recours commerciaux. En 1997, par exemple, l'Inde, l'Indonésie et la République populaire de Chine ont toutes lancé des enquêtes contre les exportateurs canadiens de papier journal en vue d'une éventuelle imposition de droits antidumping. C'était la première fois que ces pays faisaient appel à des recours commerciaux contre le Canada, et c'était même la première fois que la Chine se servait de cet instrument contre un autre pays. Le Canada continuera donc de surveiller de près les enquêtes visant les exportations canadiennes, d'examiner les modifications apportées aux lois et aux pratiques de ses principaux partenaires commerciaux en cette matière et, le cas échéant, de présenter des commentaires au sujet d'enquêtes précises afin d'assurer le respect des obligations définies par l'OMC. Le Canada continuera également de participer aux travaux des comités de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires, les pratiques antidumping et les sauvegardes afin de veiller à ce que tous les membres administrent leur législation en matière de recours commerciaux dans le respect des règles de l'OMC. Enfin, le Canada continuera d'explorer la possibilité de remanier les régimes de recours commerciaux dans les zones de libre-échange à mesure que se poursuivra l'intégration des marchés.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

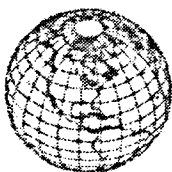
L'évolution récente montre que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC reste l'une des réalisations les plus importantes de l'Uruguay Round. L'amélioration des règles, le caractère quasi automatique

de la mise sur pied de « groupes spéciaux » et de l'adoption de leurs rapports, et la création récente de l'Organe d'appel contribuent au succès du Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends (MRD) de l'OMC. Plus de 100 plaintes différentes concernant environ 80 questions distinctes ont été déposées auprès de l'OMC en trois ans, ce qui atteste le degré de confiance que les membres de l'OMC placent dans le mécanisme de règlement des différends. Bien que le système soit largement utilisé, il reste efficace et économique. Le fait que de nombreux différends aient pu être réglés avant que des groupes spéciaux en soient saisis montre que l'OMC est bel et bien capable d'apporter une solution aux disputes commerciales, même les plus délicates, qui opposent certains de ses membres.

Le Canada continuera de faire appel au mécanisme de règlement des différends de l'OMC chaque fois que cela s'avérera nécessaire pour que ses exportateurs n'aient pas à affronter des obstacles qui contreviennent aux accords de l'OMC. C'est ainsi qu'il a déposé neuf plaintes en vertu du MRD; en outre, il s'est joint aux consultations demandées par d'autres membres ou est intervenu dans le déroulement d'enquêtes menées par des groupes spéciaux dans une trentaine d'autres cas.

En janvier 1998, le Canada a conclu avec le Japon un accord au sujet de l'application des recommandations d'un groupe spécial qui avait jugé que les taxes japonaises sur les boissons alcooliques étaient discriminatoires à l'égard des importations, ce qui était incompatible avec les obligations du Japon dans le cadre de l'OMC. Cette entente, qui comprend une mesure de compensation pour tenir compte du fait que le délai nécessaire pour rajuster le taux des taxes sur les boissons alcooliques est plus long que la normale, permettra au Canada d'exporter au Japon ses spiritueux distillés en franchise de droits d'ici avril 2002.

Le 13 février 1998, l'Organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a adopté les rapports du groupe spécial et de l'Organe d'appel concernant l'interdiction, par l'Union européenne, des importations de viande et de produits carnés provenant d'animaux auxquels des hormones naturelles avaient été administrées à des fins anabolisantes. Les deux rapports ont conclu que cette interdiction contrevient aux obligations de l'UE dans le cadre de l'OMC. Le Canada suivra de près l'application par l'UE des recommandations que renferment les deux



rapports. Le rapport final du groupe spécial chargé d'étudier la plainte du Canada relativement aux mesures prises par l'Australie pour interdire les importations de saumon frais, réfrigéré et congelé en provenance du Canada devrait être publié d'ici la fin de mai.

Le Canada a par ailleurs réglé deux autres différends commerciaux en 1997, soit celui qui l'opposait à la Hongrie au sujet des subventions à l'exportation de produits agricoles (juillet) et le désaccord avec l'Inde au sujet des restrictions quantitatives frappant les importations de produits agricoles, textiles et industriels (décembre). Le désaccord qui existe entre le Canada et le Brésil au sujet de l'application du programme brésilien de subventions à l'exportation (PROEX) aux aéronefs en est encore au stade des consultations.

D'autre part, le Canada suit activement le développement des différends commerciaux qui mettent en présence d'autres membres de l'OMC, chaque fois que ses intérêts commerciaux ou son engagement envers le système de l'OMC justifient de telles interventions. Le Canada s'est joint aux consultations menées par certains autres membres (par exemple, la plainte portée par l'UE contre les mesures japonaises concernant les importations de porc, la plainte des États-Unis contre les mesures prises par les Philippines en ce qui concerne le commerce du porc et de la volaille, et la plainte de l'Argentine contre les contingents tarifaires appliqués par les États-Unis contre les importations d'arachides). En outre, le Canada s'est réservé le droit de présenter une argumentation devant certains groupes spéciaux en tant que tierce partie, par exemple dans le cas des plaintes portées contre la Corée du Sud et le Chili en ce qui concerne les taxes sur les boissons alcooliques.

Les membres de l'ORD ré-examineront le MRD en 1998. Cet examen, qui doit être effectué d'ici janvier 1999, permettra aux membres de déterminer s'il convient d'apporter certaines améliorations ou clarifications pour maintenir le fonctionnement efficient et efficace du mécanisme de règlement de différends de l'OMC.

ADHÉSION À L'OMC

L'Organisation mondiale du commerce compte actuellement 132 membres, et 30 autres pays ou territoires douaniers ont postulé leur adhésion. La Chine, la Russie, Taïpei Chinois, l'Arabie saoudite, l'Ukraine, l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie sont au nombre des 20 candidats avec lesquels des négociations actives ont été engagées. Comme il l'avait fait l'an dernier, le Canada continuera en 1998 de jouer un rôle actif dans ces négociations. Il soutient l'augmentation du nombre d'adhérents à l'OMC pour deux raisons :

- pour assurer un accès plus ouvert et non discriminatoire aux exportations canadiennes de produits et de services vers les marchés concernés;
- pour établir des régimes commerciaux transparents et soumis aux règles dans ces marchés, et contribuer par là à libéraliser les échanges encore davantage.

Les négociations se déroulent sur deux plans parallèles, multilatéral et bilatéral. Un groupe de travail de l'OMC comprenant des membres intéressés examine le régime commercial de chaque pays candidat et relève les modifications qui pourraient éventuellement s'imposer pour que ce régime soit conforme aux critères de l'OMC. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada est en mesure de veiller à ce que l'adhésion d'un pays déterminé mène à un environnement commercial plus prévisible et moins soumis à l'arbitraire.

Dans les négociations bilatérales, le Canada s'efforce d'obtenir la réduction ou l'élimination des droits tarifaires et des barrières non tarifaires qui entravent l'entrée de produits présentant un intérêt (actuel ou futur) pour les exportateurs canadiens – produits de l'agriculture et de la pêche, matières premières et produits industriels, notamment. Le Canada s'attend normalement à ce que les candidats à l'adhésion confirment formellement leurs engagements tarifaires, offrent un accès non discriminatoire à leurs marchés (par exemple, dans le secteur des oléagineux) et se joignent à diverses initiatives de réciprocité et d'harmonisation élaborées par les membres de l'OMC,

y compris l'ATI. De même, le Canada s'efforce d'améliorer les conditions d'accès au secteur des services en essayant d'obtenir des engagements formels à l'égard des quatre principaux modes du commerce des services, soit l'offre de services, la consommation à l'étranger, la présence commerciale et la mobilité des personnes. Les négociations sur l'adhésion offrent une occasion unique de résoudre les problèmes d'accès aux marchés auxquels le Canada doit faire face dans les marchés des pays demandeurs.

DÉVELOPPEMENT DES CAPACITÉS

Dans le cadre de son engagement envers l'OMC, le Canada estime qu'il faut veiller à ce que les pays en développement et les économies en transition soient pleinement intégrés dans le système commercial mondial. À cette fin, le Canada agit par l'intermédiaire de l'OMC et d'autres organismes tels que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), le Programme des Nations Unies pour le développement, le Centre du commerce international, la Banque mondiale, le Fonds monétaire international et le Secrétariat pour les pays du Commonwealth, ainsi que dans le cadre de ses relations bilatérales, pour fournir une aide commerciale technique dans le but de soutenir l'adhésion de nouveaux membres à l'OMC et de faciliter leur intégration. Le Canada se concentre sur le développement des capacités des organismes publics et privés afin de susciter une compréhension plus poussée des règles multilatérales et des moyens de les appliquer et d'en tirer parti. Les exportateurs canadiens ne pourront que bénéficier d'un accès plus transparent et plus prévisible aux marchés des pays qui s'acquitteront pleinement des obligations et engagements contractés en vertu de leur adhésion à l'OMC.



3. INVESTISSEMENT

La performance de l'économie canadienne est de plus en plus liée au commerce et aux investissements internationaux. La croissance de l'économie au cours des dernières décennies a en effet été largement tributaire de l'ouverture des marchés mondiaux aux produits et services du Canada. Parallèlement à ces développements, et en rapport très étroit avec eux, les investissements canadiens à l'étranger et les investissements étrangers directs au Canada sont devenus d'importants facteurs de croissance et de création d'emplois. Le dynamisme de la croissance et de l'emploi ne pourra se maintenir que si l'investissement international trouve, aussi bien au Canada qu'à l'étranger, un climat favorable, marqué par la transparence et la stabilité.

Les investissements canadiens à l'étranger se sont développés rapidement, surtout depuis une dizaine d'années. De 1986 à 1996, en effet, les investissements directs se sont accrus de 64,7 à 170,8 milliards de dollars. Cette progression montre que, de plus en plus, les entreprises canadiennes investissent dans d'autres marchés soit en y implantant de nouveaux établissements, soit au moyen de formules telles que les fusions, les acquisitions, les partenariats, les co-entreprises et les alliances stratégiques avec d'autres entreprises. Leurs objectifs sont clairs : accroître la compétitivité de leurs opérations, conquérir de nouveaux marchés et acquérir de nouvelles technologies, ressources ou compétences. Ces investissements à l'étranger engendrent des avantages concrets pour le Canada car ils lui donnent accès à de nouveaux débouchés, ainsi qu'à des produits intermédiaires et des activités de recherche et développement à des prix concurrentiels, et se traduisent ainsi par la création d'emplois au pays même.

Les États-Unis sont le principal partenaire du Canada en matière d'investissement, car c'est vers ce pays que se dirigent en effet plus de la moitié des capitaux que le Canada investit directement à l'étranger. Ils sont suivis en cela par le Royaume-Uni. Mais si ces deux pays conservent toute leur importance en tant que partenaires du Canada, le profil géographique des investissements canadiens se transforme graduellement en ce sens qu'une part grandissante de ces capitaux se dirige vers d'autres pays de l'Union européenne et vers des pays qui se situent hors de la zone de l'OCDE. Les démarches des entreprises canadiennes en vue de diversifier leurs opérations à l'échelle mondiale sont à l'origine de cette évolution.

Le « commerce interne » (c'est-à-dire les échanges qui se produisent entre une entreprise et ses filiales) offre un exemple concret des résultats qui découlent des décisions d'investir à l'étranger. Selon une estimation récente de la CNUCED, plus du tiers des échanges mondiaux de produits manufacturés se produisent entre des sociétés mères et leurs filiales à l'étranger. Ce phénomène se manifeste de façon toute particulière dans le commerce interne qui relie le Canada et les États-Unis. Ainsi, on estime qu'environ 46 % des exportations canadiennes à destination des États-Unis se composent d'échanges internes; en sens inverse, la proportion est d'environ 49 %.

Depuis une dizaine d'années, les flux d'investissement internationaux sont au cœur de la restructuration de l'économie mondiale. Les investissements directs ont en effet connu au cours de cette période une croissance exponentielle qui se chiffre à un taux annuel moyen d'environ 14 %. En 1996, les flux mondiaux étaient évalués à 350 milliards de dollars US par année, ce qui représente un volume sans précédent, tandis que les stocks mondiaux d'investissements à l'étranger étaient estimés à 3 200 milliards de dollars US et que les ventes attribuées aux filiales étrangères dépassaient 6 000 milliards de dollars.

Bien que cette activité économique reste largement concentrée parmi les pays industrialisés, les pays en développement et les économies émergentes deviennent également très actifs, en particulier (mais pas exclusivement) en tant que pays d'accueil pour les investissements étrangers. En 1995, par exemple, un montant sans précédent de 100 milliards de dollars US a été investi dans les pays en développement. Il est donc évident que, quel que soit leur niveau de développement, la plupart des pays jugent qu'il ont intérêt à accueillir les capitaux étrangers et se livrent concurrence pour les attirer.

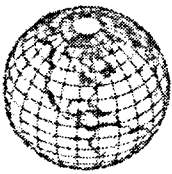
Les investissements étrangers directs représentent une source de croissance importante parce qu'ils viennent suppléer l'épargne nationale. Les investissements en usines, en biens d'équipement et en procédés de production sont essentiels à la compétitivité à long terme du Canada. Ces injections de capitaux étrangers donnent également accès aux technologies et aux techniques de gestion en usage à l'échelle mondiale. L'investissement

en recherche et développement crée de nouveaux produits et procédés qui aident à faire croître la productivité et la compétitivité internationale du Canada. Ces ressources supplémentaires soutiennent également la compétitivité de ses exportations.

Selon une estimation récente, chaque milliard de dollars en investissement étranger au Canada mène à la création d'environ 45 000 emplois et à une augmentation du PIB de 4,5 milliards de dollars sur une période de cinq ans. Toujours selon cette même source, un emploi sur 10, et environ 50 % des exportations globales du Canada (et 75 % des exportations de produits manufacturés) sont attribuables aux entrées de capitaux. Une forte proportion des bénéfices découlant des nouveaux investissements (environ 50 %) est réinvestie au Canada, ce qui contribue à une hausse du taux de croissance et à une augmentation plus rapide du niveau de vie canadien.

Le Canada offre de grands attraits aux investisseurs étrangers. Sa main-d'œuvre compte parmi les plus compétentes et les mieux éduquées au monde. Il possède une infrastructure très avancée (routes, aéroports, ports, usines, équipement, etc.). Son économie est compétitive et manifeste une forte intensité de connaissances techniques dans des secteurs comme l'énergie, les mines, l'agro-alimentaire, l'exploitation forestière et le papier, le secteur automobile, la machinerie et les équipements de transport, les services financiers, les télécommunications, la biotechnologie, les logiciels d'ordinateurs, les appareils médicaux, les produits pharmaceutiques et les technologies maritimes. Nos excellents systèmes d'assurance-maladie et d'éducation constituent les pierres angulaires d'un niveau très élevé de qualité de vie.

Le Canada a pu obtenir ces avantages sans sacrifier ses principaux objectifs économiques et sociaux. Les investisseurs étrangers qui viennent au Canada sont soumis aux mêmes lois que les investisseurs canadiens, y compris celles qui visent à protéger l'environnement ou à établir les normes les plus élevées dans les domaines du travail, de la santé et de la sécurité, de même que la législation fiscale, les codes de la construction et le zonage municipal, c'est-à-dire, en fait, à toutes les lois et réglementations qui s'appliquent aux entreprises qui exercent leur activité au Canada.



UNE STRATÉGIE À PLUSIEURS VOLETS

La croissance des investissements à l'étranger des entreprises canadiennes a incité ces dernières à réclamer des meilleures conditions d'accès et une meilleure protection de ces investissements. Aussi les initiatives du gouvernement dans ce domaine visent-elles principalement à fournir un environnement attrayant pour les investissements étrangers au Canada et à favoriser l'accès, la transparence et la protection des investissements canadiens à l'étranger. Les règles internationales concernant l'investissement, qui en sont encore à leur début dans le système économique mondial, sont des outils essentiels pour fournir un environnement stable, transparent et ouvert aux flux d'investissement. Ces règles sont en voie d'élaboration dans un certain nombre d'enceintes, y compris l'OMC et l'OCDE, ainsi qu'aux niveaux régional et bilatéral, mais il n'existe encore aucun ensemble de règles globales.

Initiatives bilatérales et régionales

Le Canada a établi un programme bilatéral de négociations sur les investissements – le programme des accords de promotion et de protection des investissements étrangers, dont l'un des principaux objectifs consiste à offrir aux investisseurs des garanties et des conditions améliorées de transparence et d'accès dans des économies en développement et des économies émergentes considérées comme prioritaires. Le gouvernement fédéral a négocié 24 accords de ce genre depuis 1989 (dont huit ont été signés en 1997) et il mène actuellement des négociations avec des pays émergents importants comme la Chine, la Russie, l'Inde, le Brésil et l'Argentine.

Le Canada a négocié un accord d'investissement à normes élevées avec les États-Unis et le Mexique dans le cadre de l'ALENA au début des années 90. De nombreux observateurs estiment que l'accord sur les investissements de l'ALENA est un modèle valable dont peuvent s'inspirer ceux qui sont engagés dans d'autres négociations sur ces questions. Il a d'ailleurs servi de modèle pour les dispositions relatives aux investissements que renferme l'accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), signé en 1997. Le Canada participe aussi activement à des discussions régionales sur les investissements avec les pays du bassin du Pacifique dans le cadre de l'APEC, ainsi qu'avec ses

partenaires des Amériques dans le cadre des discussions sur les investissements au sein de la ZLEA. On prévoit que ces dernières discussions se transformeront en négociations formelles au cours de l'année.

Initiatives multilatérales

Accord multilatéral sur l'investissement (AMI)

En mai 1995, les pays membres de l'OCDE ont convenu de lancer des négociations pour un accord multilatéral sur l'investissement (AMI) auquel pourraient également adhérer des pays non membres de l'OCDE.

La participation du Canada à ces négociations constitue un volet important de ses efforts en vue de mettre au point un ensemble de règles internationales sur les investissements. Si les négociations sont couronnées de succès, non seulement cela permettra-t-il d'établir un environnement stable, transparent et ouvert entre le Canada et ses principaux partenaires en investissement, mais l'accord qui découlera des négociations représentera également une première étape dans la poursuite des objectifs du Canada dans ce domaine, c'est-à-dire la négociation d'un traité mondial dans le cadre de l'OMC, qui devrait éventuellement abriter un accord vraiment multilatéral sur les investissements.

L'AMI constitue une première tentative en vue d'élaborer un ensemble de disciplines multilatérales pour les investissements, semblables à celles qui régissent le commerce international. Il s'ajouterait aux règles sur les investissements de l'ALENA, à celles, limitées, qu'on trouve dans l'OMC et aux accords bilatéraux signés par le Canada avec un grand nombre d'autres pays.

Aux termes de l'AMI, les investissements canadiens recevraient à l'étranger la même protection et le même traitement équitable que les investissements canadiens reçoivent présentement au Canada. Cet objectif est tout particulièrement important alors que s'accroît le niveau des investissements canadiens à l'étranger et que le Canada cherche à diversifier ses marchés au-delà des États-Unis.

Cet instrument multilatéral reposerait sur deux principes fondamentaux, soit la non-discrimination – c'est-à-dire le « traitement national » et le « traitement de la nation la plus favorisée » – et la protection de

l'investissement, c'est-à-dire l'établissement de règles claires concernant l'expropriation, un mode de compensation rapide et efficace, et le transfert illimité de fonds. Ces principes seraient soutenus par un mécanisme efficace de règlement des différends, semblable à celui de l'ALENA, afin de pouvoir résoudre les désaccords entre les États et entre les investisseurs et les États.

L'AMI comprendra également des exceptions générales aux règles établies ainsi que des exemptions s'appliquant à des pays déterminés. Le Canada, pour sa part, veillera à ce que le gouvernement conserve toute sa liberté d'action dans certains domaines clés tels que la santé, les programmes sociaux, l'éducation, la culture et les programmes destinés aux Autochtones et aux groupes minoritaires. Le Canada veillera également à ce que l'accord renferme une interprétation étroite de l'expropriation, afin qu'il soit parfaitement clair que toute action législative ou réglementaire prise par un gouvernement dans l'intérêt public n'équivaut pas à une expropriation exigeant compensation, même si elle a des répercussions défavorables sur les bénéfices des entreprises ou des investisseurs.

En ce qui concerne les critères de rendement, l'admission temporaire de membres du personnel importants, la privatisation, et les agissements des monopoles et des entreprises d'État, l'AMI renfermerait des règles semblables à celles qui existent dans les accords déjà en place.

L'objectif du Canada dans les négociations sur l'accord multilatéral est d'obtenir des pays de l'OCDE les mêmes droits que ceux qu'il a obtenus de ses partenaires de l'ALENA et des 24 autres pays avec lesquels il a conclu des accords de promotion et de protection des investissements étrangers. L'AMI offre par ailleurs au Canada l'occasion d'aborder d'autres problèmes qui ne sont pas touchés par les accords existants. Ainsi, le Canada cherche à faire inclure dans l'accord des dispositions qui protégeraient davantage ses investisseurs contre l'application extra-territoriale de lois nationales.

En février 1998, il semblait peu probable que l'échéance d'avril 1998 pour la conclusion des négociations puisse être respectée.

L'OMC

Un système multilatéral fondé sur le respect des règles acceptées de tous les pays du monde et englobant à la fois le commerce et l'investissement offre le meilleur espoir d'établir un environnement international stable, sûr et équitable qui soit favorable aux entreprises canadiennes implantées à l'étranger et qui puisse en même temps encourager les investisseurs étrangers à se tourner vers le Canada. Dans le passé, le GATT (et maintenant l'OMC) a été la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada; en raison des rapports étroits qui existent entre le commerce et l'investissement, il est souhaitable que les règles concernant l'investissement soient complètement intégrées dans l'OMC. Dans la poursuite de cet objectif, le Canada a été l'un des premiers à soutenir la mise sur pied du groupe de travail de l'OMC sur le commerce et l'investissement lors de la réunion ministérielle de Singapour en 1996, et il joue depuis un rôle actif dans les activités de ce groupe.



4. OUVRIR DES PORTES SUR LES AMÉRIQUES

L'ALENA

L'Accord de libre-échange nord-américain est entré en vigueur le 1er janvier 1994. L'ALENA, qui a pour objectif d'accroître les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, comporte un ambitieux calendrier d'élimination des tarifs douaniers et de réduction des barrières non tarifaires, ainsi que des dispositions détaillées régissant les pratiques commerciales dans la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent des règles visant les investissements, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission temporaire des gens d'affaires.

L'ALENA ne modifie en rien l'élimination progressive des tarifs douaniers prévue aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui a été achevée le 1er janvier 1998. Depuis cette date, les droits applicables aux produits d'origine échangés entre les deux pays ont à peu près tous été éliminés. Certains tarifs ont toutefois été maintenus, principalement dans les secteurs canadiens assujettis à la régulation de l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi que, du côté américain, à l'égard du sucre, des produits laitiers, des arachides et du coton. L'ALENA prévoit l'élimination d'à peu près tous les droits applicables aux produits d'origine échangés entre le Canada et le Mexique d'ici le 1^{er} janvier 2003.

Une première série de réductions tarifaires accélérées, touchant un nombre convenu de produits, a été effectuée en 1997 et annoncée par les ministres présents à la réunion de la Commission de l'ALENA qui s'est tenue en mars 1997. Une deuxième série de réductions, présentement en cours de discussion, devrait se produire vers le milieu de l'année 1998. À la rencontre de mars 1997, les ministres se sont également engagés à établir un secrétariat de coordination de l'ALENA pour appuyer la mise en application de l'accord et accentuer le degré de cohérence dans l'ensemble du programme de travail envisagé. Ils ont également reçu et adopté des rapports concernant les travaux de plus de 30 comités et groupes de travail trilatéraux. Ces groupes avaient été établis en vertu de l'accord pour faciliter les investissements et les échanges commerciaux et pour veiller à ce que les règles de l'ALENA soient appliquées et administrées de manière efficace. Le Canada poursuit

ses travaux dans divers domaines, notamment les règles d'origine, les questions douanières, le commerce et les subventions agricoles, les normes, les marchés publics, l'investissement, les services et l'admission temporaire des gens d'affaires.

Le volume global des échanges commerciaux et des investissements entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Il en va de même des échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et chacun de ses deux partenaires : dans le cas du Mexique, ces échanges se sont accrus de 80 % en 1997 pour atteindre 8,2 milliards de dollars, tandis que le commerce de marchandises avec les États-Unis accusait une hausse de 63 % pour se chiffrer à 456 milliards. La valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière canado-américaine se chiffre aujourd'hui à environ 1,4 milliards de dollars en moyenne.

Dans le cadre de l'ALENA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel du fait qu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les consommateurs bénéficient de la concurrence accrue qui en découle car elle leur permet d'obtenir des produits et des services de meilleure qualité à un meilleur prix.

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires sur le commerce et l'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. Les investissements étrangers directs au Canada atteignaient 180 milliards de dollars en 1996. La majorité de ces capitaux provenaient des États-Unis, soit 125 milliards, une hausse de 37 % par rapport au chiffre enregistré en 1993, dernière année précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les investissements en provenance du Mexique ont atteint 239 millions de dollars en 1996, ce qui représentait une augmentation de 55 % par rapport à 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre 92,9 milliards aux États-Unis en 1996 (soit 37 % de plus qu'en 1993) et 1,3 milliard au Mexique (ce qui est plus du double du niveau de 1993).

L'immense majorité de notre commerce avec les États-Unis et le Mexique se déroule maintenant dans le contexte des règles claires et bien établies de l'ALENA, mais il est inévitable que des désaccords se produisent au sein d'une zone commerciale aussi vaste. Aussi

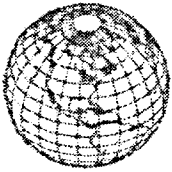
l'ALENA offre-t-il aux gouvernements concernés la possibilité de résoudre ces différends par l'intermédiaire de comités et de groupes de travail, ou par d'autres formules de consultation. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut être trouvée, l'ALENA prévoit des procédures expéditives et efficaces de règlement des différends. Si ce sont les droits et obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent aussi recourir aux procédures de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celles de l'ALENA.

Le chapitre 19 de l'ALENA permet également de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal toute mesure prise par l'une des parties en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs. La constitutionnalité des clauses de règlement de différends du chapitre 19 a été contestée aux États-Unis, mais cette contestation a été rejetée pour manque de qualité en novembre 1997.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à l'évitement ou au règlement des différends sur l'interprétation ou l'application de l'ALENA, sauf pour les questions traitées par le chapitre 19. Il existe également des règles spéciales pour les questions traitées par les chapitres 11 (Investissement) et 14 (Services financiers).

Plusieurs différends ont été réglés ou étaient en attente de règlement en 1997. Ils comprenaient deux désaccords entre le Canada et le Mexique concernant les décisions antidumping prises par le ministère mexicain du commerce et du développement industriel (SECOFI), qui ont fait l'objet d'un appel par les producteurs canadiens d'acier en vertu du chapitre 19. Les décisions rendues par le groupe spécial en 1997 ont mené à l'élimination des droits antidumping dans le premier cas; dans le second, le groupe spécial a recommandé que le SECOFI reconsidère un certain nombre de questions. Le Canada attend présentement que le groupe spécial se prononce au sujet de deux décisions antidumping visant les exportations canadiennes d'acier vers les États-Unis. D'autre part, deux groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 19 sont en train d'examiner des décisions antidumping canadiennes prévues pour 1998; la première concerne les exportations d'acier en provenance du Mexique, et la deuxième les exportations de panneaux de béton provenant des États-Unis.

Le premier différend opposant un investisseur à un État au sein de l'ALENA et concernant le Canada a été lancé en 1997. Il s'agit d'une cause opposant le



gouvernement du Canada à Ethyl Corporation (États-Unis), et qui concerne la législation canadienne qui régit l'importation et le commerce interprovincial de l'additif pour carburant MMT. Un groupe d'arbitrage international a été établi et a commencé des audiences.

ÉTATS-UNIS

	Produits (1997)	Services (1997)
Exportations	244,1 milliards \$	24,2 milliards \$
Importations	212,2 milliards \$	30,2 milliards \$

Classement : premier rang (81 % du total des exportations de produits canadiens).

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrent à environ 1,4 milliard de dollars. En 1997, la valeur des marchandises canadiennes exportées vers les États-Unis s'élevait à 244,1 milliards, tandis que celle des importations atteignait 212,2 milliards. En ce qui concerne les services, les chiffres étaient de 24,2 et 30,2 milliards, respectivement. Les ventes de marchandises aux États-Unis soutiennent à elles seules plus de 2 millions d'emplois au Canada et comptent pour 28 % du PIB. Au total, 81 % des exportations canadiennes de marchandises se dirigent vers notre voisin du sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989, le commerce de marchandises a doublé. De 1992 à 1996, ces échanges ont augmenté en moyenne de 14,8 % par an. Au cours de cette même période, les échanges commerciaux du Canada avec le reste du monde croissaient de 8 % par année en moyenne.

De 1990 à 1996, les investissements directs des États-Unis au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars à environ 125 milliards. L'ALE et, par la suite, l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Ainsi, l'accord « ciels ouverts » signé en février 1995 a créé de nouveaux débouchés pour les compagnies aériennes canadiennes et américaines.

Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis au plan des échanges commerciaux et des investissements se distinguent de ceux que nous entretenons avec d'autres pays, non seulement par l'importance des sommes en cause mais aussi qualitativement. Les exportateurs canadiens de produits et de services ont accès à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les secteurs du marché américain. Pour exploiter ces possibilités, le MAECI concentre son activité de promotion commerciale sur l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) au marché. Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé plus de 8 500 entreprises à aborder pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien a entrepris de mettre au point un mécanisme qui aiderait les exportateurs canadiens qui se sont bien tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers.

Le gouvernement canadien a produit une nouvelle stratégie de développement des investissements pour attirer et accroître les investissements en provenance des États-Unis et pour encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. La stratégie définit les plans du gouvernement en vue de promouvoir l'investissement à l'aide d'une approche plus intégrée et plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires d'Équipe Canada Inc.

Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en ce qui concerne l'accès aux marchés et l'expansion des activités aux États-Unis, il importe de cibler les différentes régions du pays. Dans la plupart des cas, les marchés que représentent ces dernières sont plus vastes que ceux de bien des pays. L'envoi de missions commerciales dirigées par un ministre peut contribuer à établir des liens avec les dirigeants du secteur public et du secteur des entreprises qui favoriseront la progression des priorités canadiennes. Un programme de visites par plusieurs sous-ministres fédéraux sert également à promouvoir les intérêts canadiens sur ce marché.

Il est inévitable, dans le cadre de relations économiques aussi profondes et aussi complexes, que surgissent des problèmes de temps à autre ou que durent certains désaccords plus tenaces. L'un des principaux avantages que le Canada a pu retirer de l'ALENA tient justement aux mécanismes qui offrent une approche structurée et claire du règlement de ces différends.

Résultats obtenus en 1997

En 1997, diverses démarches ont contribué à élargir l'accès au marché.

- S'appuyant sur l'Accord entre le Canada et les États-Unis sur leur frontière commune, signé en 1995, les deux pays ont poursuivi un certain nombre d'initiatives visant à accélérer le franchissement de la frontière par voie terrestre, ferroviaire et maritime, ainsi que le prédédouanement des passagers en transit dans les aéroports canadiens.
- Grâce aux modifications apportées à la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères*, les jugements rendus en vertu de la loi Helms-Burton aux États-Unis ne peuvent être exécutés devant les tribunaux canadiens, et toute entreprise canadienne peut engager des poursuites pour récupérer le montant des dommages qui lui sont imposés par un tribunal étranger.
- Le Canada et les États-Unis ont mis en place un accord sur le commerce du sucre et des produits contenant du sucre qui donne aux exportateurs canadiens de ces produits un accès assuré au marché américain.
- Un régime complet de répartition a été mis en œuvre dans le cadre de l'accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux pour le compte de l'industrie canadienne et des provinces productrices. Ce régime permet aux exportateurs canadiens qui envisagent d'expédier ce produit aux États-Unis de mieux planifier leurs activités.
- Le Canada a combattu avec succès les pressions exercées par les États-Unis en vue de l'amener à réduire ses exportations de complets, manteaux de sport et pantalons en laine.
- Le libre accès au marché américain des grains a été maintenu malgré les pressions exercées sur l'administration par certains membres de la Chambre des représentants pour l'amener à revenir à un régime d'importation plus restrictif.
- Un groupe de 21 organisations de citoyens à but non lucratif a contesté la constitutionnalité du chapitre 19 de l'ALENA et l'ALE. Cette action a été rejetée devant les tribunaux pour manque de consistance.

Priorités du Canada en 1998

Au cours de l'année à venir, le Canada

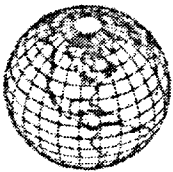
- protégera et facilitera l'accès de ses entreprises au marché américain en exerçant ses droits en vertu des accords commerciaux en vigueur et en s'opposant à toute mesure visant à restreindre l'accès au marché de son plus important partenaire commercial;
- continuera de surveiller attentivement les mesures susceptibles de fausser les choix en matière d'exportation et d'investissement sur le marché nord-américain, et de réagir à ces mesures au besoin;
- continuera de résister à l'application extraterritoriale des lois américaines;
- collaborera étroitement avec les États-Unis pour accroître la coopération le long de notre frontière commune;
- continuera de promouvoir les objectifs canadiens d'accès au marché dans d'autres secteurs, dont les services, les marchés publics et l'application des recours commerciaux;
- collaborera avec les États-Unis en vue de conclure dans les plus brefs délais un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) sur des systèmes d'inspection de poisson.

Le reste du présent chapitre renferme des renseignements complémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis ni des questions que le Canada entend suivre de près.

EXERCICE DES DROITS DU CANADA EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

Sucre et produits contenant du sucre

Le 1^{er} octobre 1997, le Canada et les États-Unis ont mis en application un accord sur le commerce du sucre et des produits contenant du sucre. Le Canada s'est vu attribuer un contingent spécifique de 10 300 tonnes, sur les 22 000 tonnes du contingent tarifaire américain



pour le sucre raffiné, soit une quantité deux fois plus élevée que celle qui a été exportée en 1996-1997. Le Canada pourra également faire concurrence à d'autres pays pour les portions non attribuées de ce contingent tarifaire (environ 7 500 tonnes), ce qui permettra à ses producteurs d'expédier une quantité largement supérieure à celle que prévoit le contingent accordé au Canada. En ce qui concerne les produits contenant du sucre, le Canada a obtenu un contingent de 59 250 tonnes sur le contingent tarifaire de 64 709 tonnes des États-Unis, chiffre proche des quantités exportées ces dernières années. En 1997-1998 (année contingente), les producteurs canadiens exporteront aux États-Unis plus de deux fois la quantité de sucre raffiné qu'ils avaient exportée en 1996-1997, ce qui reste cependant inférieur au niveau de nos exportations antérieures à la création de l'OMC. Le contingentement par pays donne aux exportateurs canadiens de produits contenant du sucre un accès garanti au marché américain et les protège contre les effets de la hausse récente des expéditions internationales vers ce marché.

En échange, le Canada a convenu de ne pas engager de procédures de règlement de différend dans le cadre de l'ALENA relativement au programme américain de réexportation de produits contenant du sucre pendant que l'accord est en vigueur. Le gouvernement surveillera de près l'utilisation qui sera faite de ce programme afin de pouvoir déceler tout changement susceptible d'avoir des répercussions sur les intérêts des producteurs canadiens. Au besoin, on peut mettre fin à l'accord avec un préavis de six mois. Dans un tel cas, le Canada serait alors libre de reprendre sa contestation du programme aux termes de l'ALENA.

Pour la négociation de cet accord, le gouvernement a collaboré étroitement avec les autorités provinciales, avec les producteurs canadiens de betterave à sucre et avec les raffineurs et fabricants de produits contenant du sucre.

Accord sur le bois d'œuvre résineux

L'Accord entre le Canada et les États-Unis sur le bois d'œuvre résineux, conclu le 1er avril 1996, établit pour une période de cinq ans un régime commercial prévisible et stable pour le commerce de bois d'œuvre résineux avec les États-Unis. L'accord donne aux exportateurs canadiens une garantie contre toute mesure commerciale de la part des États-Unis pendant cinq ans. Il prévoit un régime suivant lequel des contingents

sont attribués aux entreprises en fonction du niveau antérieur de leurs exportations à destination des États-Unis, ce qui leur permet de prendre des décisions rationnelles et à long terme au sujet de la vente et de l'expédition de leur bois aux États-Unis.

Aux termes de l'accord, les exportations de bois d'œuvre résineux vers les États-Unis en provenance de la Colombie-Britannique, du Québec, de l'Ontario et de l'Alberta, lorsqu'elles dépassent 14,7 milliards de pieds-planche par an, sont assujetties à un droit de 50 dollars US par millier de pieds-planche pour les premiers 650 millions de pieds-planche, et de 100 dollars US par millier de pieds-planche au-delà de cette quantité.

De plus, l'accord prévoit une augmentation de 92 millions de pieds-planche des exportations en franchise de droits, pour chaque trimestre de l'année civile, lorsque le prix moyen des Grands Lacs dépasse un certain niveau. Au cours des sept premiers trimestres de l'accord, le Canada a obtenu six fois le droit d'exporter des quantités supplémentaires vers les États-Unis.

L'accord sur le bois d'œuvre résineux entre dans la troisième année d'une durée d'application de cinq ans. En 1998, le principal objectif consiste à maintenir le bon fonctionnement du régime de répartition des contingents, améliorer le régime de perception des droits et appliquer pleinement le processus de vérification. Le Canada continuera de gérer ce dossier de concert avec les États-Unis et de consulter les provinces et les intervenants concernés.

Sanctions

Le Canada est préoccupé par la prolifération de mesures commerciales unilatérales prises par les États-Unis. La promulgation de lois à application extraterritoriale et le recours à des sanctions économiques unilatérales pour soutenir la politique étrangère entravent le droit légitime des Canadiens de commercer et d'investir librement, tant qu'ils exercent leurs activités dans le respect des lois canadiennes, des lois du pays dans lequel ils opèrent et des pratiques commerciales internationales. Au niveau fédéral, les exemples les plus notables sont la loi Helms-Burton et la loi sur les sanctions contre l'Iran et la Libye. Un certain nombre d'États et de municipalités ont également adopté des textes législatifs assortis de sanctions et imposant des restrictions sur l'accès aux marchés publics ou des dessaisissements d'actif dans des pays déterminés.

La loi Helms-Burton vise à décourager les investissements en provenance de pays tiers à Cuba en exposant les citoyens étrangers qui exercent des activités commerciales dans des propriétés cubaines expropriées, à des demandes de compensation relatives à ces propriétés devant les tribunaux américains. Elle comprend également des mesures pour interdire l'entrée aux États-Unis de personnes ou d'entreprises étrangères qui s'adonnent à ces activités. Cette loi viole les obligations contractées par les États-Unis dans le cadre des accords internationaux, dont l'ALENA et l'OMC, et est incompatible avec les principes de droit international généralement reconnus.

La loi sur les sanctions contre l'Iran et la Libye vise à dissuader les entreprises de faire des investissements importants dans le secteur du pétrole et du gaz de ces pays, ce qui constitue une entrave au droit des entreprises non américaines d'effectuer des transactions tout à fait légitimes en Iran. Du reste, le Canada a pris des mesures rigoureuses pour veiller à ce que le commerce canadien ne contribue pas au développement des capacités militaires ou d'un éventuel arsenal nucléaire, biologique ou chimique de l'Iran ou de la Libye.

Le droit de poursuite prévu en vertu du titre III de la loi Helms-Burton a été suspendu, mais le maintien de cette suspension ne corrige aucunement les problèmes que soulève cette loi à long terme. Les sommes dues par les entreprises canadiennes touchées par la loi s'accumulent depuis 1996 et les dirigeants de l'une d'entre elles ont reçu des lettres leur annonçant qu'ils ne pouvaient se rendre aux États-Unis, conformément au titre IV de la loi.

Le Canada s'est opposé avec énergie au caractère extraterritorial de la loi Helms-Burton et aux effets nocifs qu'elle a sur les liens légitimes qu'il a noués avec Cuba en matière de commerce et d'investissement. Il est intervenu sur plusieurs fronts à la fois, tant au pays même que sur la scène internationale. D'une part, des modifications ont été apportées à la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères* pour permettre aux entreprises canadiennes de mieux se défendre contre les mesures issues de la loi Helms-Burton. Et d'autre part, le Canada s'est joint à l'Union européenne à titre de tierce partie dans la contestation de la loi Helms-Burton qu'elle a élevée auprès de l'OMC. Le Canada a également tenu des consultations avec les États-Unis dans le cadre de l'ALENA et se réserve le droit de demander la constitution d'un groupe spécial.

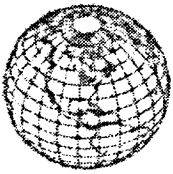
Boissons alcooliques

En février 1992, le Canada déposait une plainte contre les États-Unis auprès d'un groupe spécial du GATT, qui examina les mesures fédérales et celles de certains États concernant les importations de bière, de vin et de cidre. Le groupe spécial a constaté, par exemple, que certains aspects de la taxe d'accise fédérale et des taxes de nombreux États avaient un effet discriminatoire contre ces importations et se trouvaient donc en contravention des accords du GATT. Le groupe spécial a également constaté que de nombreuses autres mesures prises par les États constituaient un traitement discriminatoire envers les importations de boissons alcooliques, et il a recommandé que le gouvernement des États-Unis et ceux des États concernés fassent le nécessaire pour que ces mesures soient rendues conformes à leurs obligations en vertu du GATT. Un grand nombre des recommandations du groupe spécial du GATT n'ont pas encore été mises en œuvre et le Canada poursuit cette question avec les États-Unis.

OPPOSITION AUX MESURES QUI LIMITENT L'ACCÈS DU CANADA AU MARCHÉ AMÉRICAIN

Orge et blé

L'administration américaine a annoncé en septembre 1996 qu'elle continuerait de surveiller unilatéralement les importations de blé et d'orge en provenance du Canada et qu'elle solliciterait des consultations officielles avec le Canada si le volume des importations dépassait certains points critiques à certaines périodes de l'année. Les représentants du MAECI et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada ont rencontré leurs homologues américains du bureau du représentant américain au Commerce et du département de l'agriculture à quatre reprises en 1997 pour discuter du commerce des grains entre les deux pays. Ces entretiens ont notamment mené à la suspension par le Canada des contingents tarifaires visant l'orge et les produits de l'orge américains. Des discussions se sont également déroulées dans le secteur privé : trois rencontres ont eu lieu entre Prairie Pools Incorporated et l'American Farm Bureau Federation, et on prévoit que les deux organisations collaboreront à la mise sur pied d'un comité consultatif binational sur le grain, comme l'avait recommandé en



1995 la Commission paritaire Canada-États-Unis sur les grains. Le Canada considère que ses exportations vers les États-Unis continuent d'être traitées de façon équitable et qu'il n'a pas intérêt à participer à un arrangement quelconque qui limiterait ces exportations.

Le programme américain de promotion des exportations (Export Enhancement Program, ou EEP), qui existe depuis mai 1985, est autorisé en vertu de la loi de 1996 sur l'amélioration et la réforme du secteur agricole (*Federal Agricultural Improvement and Reform Act, aussi connue sous le nom de Farm Bill*). Le département de l'agriculture peut subventionner une gamme d'exportations agricoles (principalement les grains et les oléagineux) à destination de marchés déterminés. Au début, on justifiait l'EEP par la nécessité de protéger la part de marché des États-Unis contre les produits subventionnés par la Communauté européenne, mais on a par la suite élargi la cible. Ces mesures se sont traduites par une réduction très sensible de l'ensemble des prix mondiaux et par une baisse des rendements des producteurs canadiens. Devant le renouvellement de vigueur des prix internationaux, le gouvernement américain a suspendu le recours à l'EEP pour les grains en juillet 1995, mais il a depuis subi de fortes pressions en faveur du retour des subventions. Le Canada a fait savoir aux États-Unis que toute réactivation de l'EEP aurait pour effet de faire monter les prix sur le marché américain, si bien que ce dernier serait encore plus attirant pour les producteurs céréaliers canadiens, ce qui intensifierait les préoccupations des Américains au sujet des importations en provenance du Canada.

Complets en laine

Les producteurs américains de vêtements en laine pour hommes continuent d'exercer des pressions sur le Congrès et sur l'administration pour obtenir des réductions des quantités de complets, manteaux de sport et pantalons en laine qui entrent aux États-Unis en bénéficiant des droits de douane prévus selon le niveau de préférence tarifaire de l'ALENA qui s'applique aux vêtements en laine. Le Canada continuera de s'opposer à toute législation ou autre initiative des États-Unis visant à réduire nos exportations. Il est à prévoir que les pressions des États-Unis se poursuivront en 1998, mais le Canada continuera de défendre l'accès accordé à ces produits dans le cadre de l'ALENA.

SURVEILLANCE DES DÉVELOPPEMENTS QUI AFFECTENT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Pouvoir de négociation accélérée

Le pouvoir de négociation accélérée (*fast track*) est un mandat accordé au gouvernement américain selon lequel le Congrès approuve ou désapprouve, sans modification, les accords de libéralisation du commerce. En novembre 1997, le Congrès a reporté son vote à la demande du président lorsqu'il est devenu évident que le projet de loi proposé par l'administration ne disposait pas d'un soutien suffisant pour être adopté. Bien que l'administration ait pris l'engagement de revenir sur la question, aucun délai n'a été fixé. Le Canada suivra avec attention le débat lorsqu'il reprendra, afin de veiller à ce que les intérêts du Canada ne soient pas défavorisés.

AUTRES DOSSIERS

Enquête du General Accounting Office

En septembre 1997, à la demande du sénateur américain Dorgan (démocrate du Dakota du Nord), le General Accounting Office (GAO) a procédé à un examen des importations américaines de blé canadien. En décembre 1997, les représentants du GAO se rendaient à Ottawa et à Winnipeg pour rencontrer le gouvernement canadien et des représentants de l'industrie du blé. La publication de son rapport devrait avoir lieu en septembre 1998. Le Canada continuera de collaborer étroitement avec le GAO et de suivre l'enquête avec attention.

Procédures douanières et administratives

À la suite de la visite du premier ministre à Washington en 1997, le Canada et les États-Unis ont poursuivi plusieurs initiatives pour accélérer le franchissement de la frontière par voie terrestre, ferroviaire et maritime, de même que le prédédouanement des passagers en transit dans les aéroports canadiens. Pour tirer pleinement parti du libre-échange, le Canada et les États-Unis sont en train de créer une frontière « intelligente » qui facilite le commerce et le tourisme, tout en excluant les produits et les services illicites, en faisant appel à la haute technologie pour rationaliser les procédés et en se dotant des infrastructures nécessaires. Les deux pays ont entrepris de développer davantage le traitement électronique

des données douanières aux passages frontaliers, de réduire le nombre d'arrêts que doivent effectuer les transporteurs véhiculant des produits en transit dans l'un ou l'autre pays, de promouvoir le recours à des installations conjointes ou communes à la frontière et d'adopter des technologies nouvelles pour détecter les drogues et faire l'inspection des voyageurs à distance. Le Canada et les États-Unis s'emploieront également à redonner à la Voie maritime du St-Laurent son caractère compétitif en encourageant son utilisation et en améliorant l'efficacité de son exploitation.

Inspections du service de la pêche et de la faune

Le service américain de la pêche et de la faune (Fish and Wildlife Service, ou FWS) inspecte tous les animaux sauvages et produits de la faune importés aux États-Unis afin d'assurer le respect de ses engagements en tant que signataire de la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction. Les produits de consommation, tels les fourrures et les objets d'artisanat des Autochtones canadiens, qui sont faits d'objets tirés des animaux, font partie des articles soumis aux inspections.

Il y a environ deux ans, le FWS a augmenté ses frais d'inspection par expédition, qui sont passés de 25 à 55 dollars US. Selon une plainte présentée au gouvernement, ces frais défavorisent les exportations canadiennes de produits à faible valeur. Un autre exportateur s'est plaint du fait que le personnel du FWS n'est pas toujours disponible à certains postes frontaliers. Par ailleurs, le FWS applique toujours les frais, qu'il ait ou non effectué une inspection.

Le FWS a récemment proposé certaines exceptions à portée restreinte aux frais d'inspection. Les représentants du Canada poursuivent leurs démarches en vue d'obtenir des modifications avantageuses pour les exportateurs canadiens.

Propriété intellectuelle

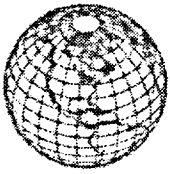
Selon l'article 337 de la loi de 1930 sur les tarifs (*United States Tariff Act*), les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par la commission du commerce international (International Trade Commission, ou ITC). Les possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés qu'offre l'article 337 sont plus nombreuses que celles

qu'on trouve dans les causes internes, et les procédures administratives de l'ITC peuvent être plus coûteuses. Les contrevenants présumés qui se trouvent aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires tandis que les importateurs risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite de l'ITC.

En 1989, un groupe spécial du GATT a constaté que l'article 337 violait les obligations découlant du GATT. La législation de mise en œuvre de l'Uruguay Round a retiré les clauses incompatibles avec les nouvelles obligations aux termes de l'accord ADPIC de l'OMC, mais des plaintes en vertu de l'article 337 sont encore déposées contre des entreprises canadiennes, qui doivent alors faire face à des procédures supplémentaires pour se défendre contre les allégations de violation de propriété intellectuelle. Le gouvernement du Canada entend suivre de près certains cas spécifiques pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que les Canadiens soient traités conformément aux obligations internationales des États-Unis.

Recours commerciaux

Conformément au caractère prioritaire que le gouvernement attache à la nécessité de trouver une solution au problème des recours commerciaux dans les échanges avec les États-Unis, des groupes de travail sur le dumping et sur les droits compensateurs et les subventions ont été établis en vertu de l'ALENA. Ils ont reçu pour mandat de chercher des solutions susceptibles de réduire la probabilité de différends relatifs aux subventions, au dumping et à l'application des lois sur les recours commerciaux. Leur rapport a été rendu public en mars 1997. Bien que la portée des efforts canadiens visant à réaliser des réformes dans ces groupes de travail ait été très large, l'accord final s'est concentré sur les améliorations de procédures concernant la conduite d'enquêtes sur le dumping et les droits compensateurs. Les ministres de l'ALENA ont également fait remarquer à cette occasion que les gouvernements continueraient de se consulter (dans le cadre des clauses du chapitre 19 de l'ALENA) à propos des questions en rapport avec les recours commerciaux, l'objectif étant de promouvoir des échanges commerciaux équitables et de réduire la possibilité de différends. Le Canada continuera de profiter de cette initiative ainsi que d'autres occasions pour poursuivre son objectif, qui est de réformer les recours commerciaux à l'intérieur de la zone commerciale de l'ALENA.



Les représentants du Canada continueront de suivre de près la situation en ce qui concerne les recours commerciaux aux États-Unis afin de veiller à ce que les changements à l'application de la législation commerciale ne soient pas indûment préjudiciables aux exportateurs canadiens faisant l'objet d'enquêtes et d'examen dans le cadre de recours commerciaux américains. À cet égard, le Canada a présenté, à trois occasions distinctes, des commentaires élaborés sur les projets de règlements du département du commerce et de l'ITC concernant les enquêtes et examens sur le dumping et les droits compensateurs. Dans le contexte des examens lancés par les États-Unis, les représentants du Canada sont venus en aide aux producteurs canadiens d'acier, de cuivre, de magnésium et de porcins.

Électricité

Les États-Unis se dirigent rapidement vers une situation de concurrence plus serrée dans le secteur de l'électricité, ce qui pourrait offrir de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes de services collectifs. Dans le cadre de la déréglementation du secteur du commerce de gros, la commission américaine de contrôle de l'énergie (Federal Energy Regulatory Commission, ou FERC) exige des sociétés canadiennes qui cherchent à obtenir un accès maximal au marché américain qu'elles offrent un accès réciproque à leurs propres lignes de transmission. Les États-Unis envisagent également de déréglementer la distribution au détail, et certains projets de loi prévoient la réciprocité obligatoire à cet égard. Certaines initiatives visent à conférer à la FERC un certain pouvoir de supervision des normes de fiabilité de transmission, actuellement établies par le NERC (North American Electric Reliability Council), une association regroupant l'industrie des services d'électricité. Le Canada, en consultation avec les gouvernements provinciaux et l'industrie, continuera d'observer l'évolution du secteur de l'électricité aux États-Unis, d'évaluer l'incidence de cette évolution sur les obligations commerciales internationales de ces derniers et de surveiller et analyser d'autres facteurs commerciaux et économiques.

Alcools de commerce

Les exportateurs canadiens qui vendent des alcools industriels aux États-Unis doivent les faire passer par une raffinerie américaine de spiritueux distillés pour qu'ils puissent accéder au processus de fabrication sans encourir les taxes d'accise américaine. Ceci a un effet défavorable sur la compétitivité de leurs produits puisque ces usines sont exploitées par des concurrents, réels ou potentiels.

Le Canada continuera de discuter ce problème avec les autorités américaines, dans le but d'établir des modalités d'accès permettant d'expédier les produits directement aux utilisateurs industriels américains.

Accord de reconnaissance mutuelle sur les systèmes d'inspection du poisson

Le 18 décembre 1997, les États-Unis ont adopté des règlements relatifs aux fruits de mer (Seafood Hazard Analysis Critical Control Point, ou HACCP) qui s'appliquent aussi bien aux importations qu'à la production intérieure. Le Canada et les États-Unis ont toutefois convenu de collaborer à la mise au point d'un accord de reconnaissance mutuelle concernant les systèmes d'inspection du poisson. À titre provisoire, les deux parties ont échangé des lettres en décembre, en vertu desquelles l'agence de contrôle des aliments et des produits pharmaceutiques (Food and Drug Administration, ou FDA) a donné l'assurance que les importateurs américains qui achètent auprès des producteurs canadiens de poisson et de fruits de mer inscrits sur la liste d'usines de l'Agence canadienne d'inspection des aliments seront réputés avoir respecté les obligations de « mesures affirmatives » imposées par les nouveaux règlements. Cette disposition a permis aux exportations canadiennes d'être acheminées vers les États-Unis sans interruption. Le Canada et les États-Unis vont continuer de chercher à conclure un accord dans les meilleurs délais.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Services financiers

Le Canada suit de près les mesures prises aux États-Unis pour moderniser le secteur des services financiers. En ce qui a trait à la prestation de ces services de part et d'autre de la frontière, le Canada souhaite que soient davantage uniformisées les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières. Aux termes de l'ALENA, le Canada, le Mexique et les États-Unis se sont engagés à revoir la question d'ici l'an 2000.

Télécommunications

La commission américaine des communications (Federal Communications Commission, ou FCC) a adopté deux ordonnances visant à concrétiser l'engagement des États-Unis envers l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base, qui est entré en vigueur le

5 février 1998. Selon l'une de ces ordonnances (*Foreign Carrier Entry Order*), les transporteurs des pays membres de l'OMC, dont le Canada, pourront pénétrer le marché américain ou pourront posséder les actions (à raison de 100 % par voie indirecte ou de 20 % par acquisition directe) d'un transporteur américain licencié ou d'un propriétaire de câbles sous-marins, leur entrée étant, sous réserve de contestation, présumée conforme à l'intérêt public. La seconde ordonnance (*Domestic International Satellite Consolidation, connue sous l'acronyme DISCO II*) a le même effet à l'égard des services de télécommunications par satellite. Dans les deux cas, le critère de réciprocité qui existait auparavant (et qui reposait sur l'offre réciproque de créneaux concurrentiels) a été éliminé, mais les États-Unis continueront de tenir compte de la politique étrangère et commerciale des pays en lice. L'accès au marché américain dépend également de l'entrée en vigueur de certaines dispositions de la loi de 1996 sur les télécommunications (*Telecommunications Act*).

Le Canada s'intéressera de près à la mise en œuvre par les États-Unis de leur engagement à permettre aux fournisseurs étrangers d'offrir des services de télécommunications locales, interurbaines ou internationales, soit à partir d'installations propres ou par des services de revente, conformément aux principes réglementaires qui ont fait l'objet d'un accord multilatéral.

Transport maritime

Un certain nombre de lois (regroupées sous l'appellation de *Jones Act*) établissent une série de limites à la participation étrangère à l'industrie maritime des États-Unis. Ces lois restreignent notamment le transport de marchandises ou de passagers entre deux points situés aux États-Unis aux navires construits et homologués dans ce pays et dont les propriétaires et l'équipage sont américains. Des restrictions semblables s'appliquent au dragage, au sauvetage et à d'autres activités commerciales menées dans les eaux américaines. Pour ce qui est du transport maritime international, des restrictions s'appliquent également quant à la nationalité des propriétaires des navires admissibles à l'homologation par les États-Unis. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des navires appartenant à des intérêts américains : les lois relatives au régime préférentiel de transport maritime leur accordent en effet l'exclusivité pour ce qui est du matériel militaire et un traitement préférentiel en ce qui concerne le matériel public non militaire, les cargaisons de produits d'aide (humanitaire ou bilatérale) et certaines

denrées agricoles. Ces restrictions – auxquelles s'ajoutent d'autres exclusions (y compris celles qui sont reliées à l'amendement Byrnes/Tollefson dans le domaine de la défense) – limitent la participation des Canadiens sur le marché américain du commerce maritime.

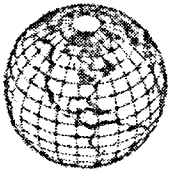
Le Canada continuera d'encourager la libéralisation de ces mesures restrictives chaque fois que l'occasion se présentera. Malgré les nombreux appels en faveur d'une réforme de ce secteur, les restrictions concernant le cabotage et la préférence donnée aux navires battant pavillon américain jouissent toujours d'appuis importants aux États-Unis, ce qui n'augure pas de changements majeurs à courte échéance.

Admissions temporaires

Selon l'article 343 de la loi américaine sur l'immigration (*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act*), tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé doit présenter un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, vérifiant la compétence professionnelle de l'individu et sa maîtrise de la langue anglaise. Une dérogation visant les personnes désireuses d'obtenir un permis de séjour temporaire est actuellement en vigueur, en attendant la mise en place des règlements d'application de la loi. Le Canada a indiqué à l'administration et au Congrès que l'exigence relative à l'accréditation, dans le cas des personnes en quête d'un permis de séjour temporaire, risquait d'enfreindre les engagements pris par les États-Unis en vertu de l'ALENA. En réponse à ces préoccupations, Charlene Barshefsky, représentant américain au Commerce, a déclaré que les États-Unis « s'efforceraient » de faire en sorte que les règlements d'application de la loi soient conformes à l'ALENA. Le Canada continuera de soulever cette question avec les États-Unis afin de parvenir à une solution satisfaisante.

MARCHÉS PUBLICS

Le Canada continuera d'inciter les autorités des États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées en vertu des accords conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC ferment la porte à ceux qui voudraient présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs critiques. Les programmes réservés aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout comme les programmes *Buy American* (« achetons des produits américains »).



Contrats réservés aux petites entreprises

La définition d'une « petite entreprise » américaine varie selon les industries, mais il s'agit typiquement d'une firme manufacturière de 500 employés (chiffre qui peut s'élever jusqu'à 1 500 employés dans certains secteurs) ou d'une entreprise de services dont le chiffre d'affaires atteint au plus 17 millions de dollars par année.

Le gouvernement s'inquiète du fait que, l'an dernier, les États-Unis ont continué de faire appel aux exemptions accordées dans le cadre d'accords commerciaux internationaux. La loi de 1997 sur le refinancement des programmes destinés aux petites entreprises (*Small Business Reauthorization Act*, promulguée le 2 décembre 1997) crée une nouvelle « réserve », le programme HubZone, pour aider celles qui se trouvent dans des zones déprimées à obtenir des contrats fédéraux. Le Canada examinera la conformité de ce nouveau programme avec les obligations prises par les États-Unis dans le cadre des accords internationaux.

Qui plus est, la loi de 1997 augmente de 20 à 23 % la proportion des contrats fédéraux que le gouvernement espère réserver aux petites entreprises, aux petites entreprises désavantagées et à celles qui relèvent du programme HubZone. Ce nouvel objectif est également encouragé au niveau de la sous-traitance. Plus l'objectif de réserve est élevé, plus le nombre de contrats publics soumis aux lois de la concurrence, et donc ouverts aux entreprises canadiennes, diminuera.

Les programmes Buy American

Les programmes favorisant l'achat de biens et de services américains sont largement utilisés dans les secteurs des marchés publics qui ne sont pas compris dans l'ALENA ou les accords de l'OMC. Les accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que pour les achats directs du gouvernement fédéral américain et aucune restriction n'existe quant aux conditions que les États-Unis peuvent placer sur le financement fourni aux États et aux municipalités.

La loi sur le transport intermodal de surface

Le Canada s'efforce toujours d'élargir l'accès présentement limité dont jouissent les firmes canadiennes sur l'important marché américain des infrastructures de transports en commun, d'autoroute et d'aéroport qui reçoivent un financement du gouvernement fédéral. Presque tous les grands projets de transport des États-Unis sont administrés par les États et les municipalités

ou par des organismes du secteur privé. La plupart d'entre eux reçoivent des fonds fédéraux. La loi sur le transport intermodal de surface (*Intermodal Surface Transportation Efficiency Act*, ou ISTEA) exige généralement que les subventions d'infrastructure fédérales versées aux États et aux municipalités servent à l'achat de matériaux et d'équipements américains. On s'attend à ce que le Congrès refinance les programmes ISTEA au printemps de 1998. Des conditions similaires s'appliquent aux aéroports en vertu de la loi sur l'amélioration des installations aéroportuaires (*Airport and Airways Facilities Improvement Act*).

Dans le cas des projets financés par l'agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration), tous les produits en acier et manufacturés doivent avoir un « contenu » américain à 100 % et être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autobus, transbordeurs, trolleybus) doivent avoir un contenu américain à 60 % et le montage final doit avoir lieu aux États-Unis. Il en va de même pour les produits en acier et manufacturés utilisés dans les projets financés par l'agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration, ou FAA). Dans le cas des projets financés par l'agence fédérale des autoroutes (Federal Highway Administration), tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leurs revêtements, doivent être de fabrication entièrement américaine.

Préférences des États et des municipalités

On trouve également dans les contrats accordés par les États et les municipalités une grande variété de clauses protectionnistes.

Modifications législatives et réglementaires

Les États-Unis en sont encore à l'étape de la mise en œuvre des modifications apportées aux procédures d'acquisition dans le cadre de lois adoptées en 1994 et 1995. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et corriger d'éventuelles incompatibilités entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et les nouvelles procédures, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent notamment des critères d'admissibilité à la sous-traitance et les procédures d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 dollars et pour les achats commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars US.

NORMES ET MESURES

La tendance du gouvernement américain à imposer des normes obligatoires pour atteindre les objectifs réglementaires inquiète également le Canada. On peut citer en exemple la loi sur la qualité des attaches (*Fastener Quality Act*), les normes d'étiquetage obligatoires pour les produits textiles, une proposition exigeant que le nom du pays d'origine soit indiqué dans l'espace d'affichage principal des légumes surgelés (voir ci-dessous) et une proposition récente du département de l'énergie en vue de fixer les normes de fiabilité électrique pour l'ensemble de l'Amérique du Nord.

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, surtout dans le cadre des travaux du Comité des mesures normatives de l'ALENA, afin de les encourager à atténuer l'ampleur des restrictions réglementaires qui frappent l'industrie et de laisser à celle-ci le soin de s'auto-réglementer dans le contexte de l'intégration croissante du marché nord-américain.

Le Comité des mesures normatives de l'ALENA comprend quatre sous-comités sectoriels, qui se concentrent sur l'industrie de l'automobile, les transports terrestres, les télécommunications et les questions d'étiquetage des produits textiles. Ces comités offrent également d'excellentes occasions de promouvoir la coopération bilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités des transports terrestres et de l'étiquetage des produits textiles ont marqué des progrès considérables en ce qui concerne l'harmonisation des normes en vue de faciliter le commerce, notamment à l'égard de la conformité des camions aux normes qui s'appliquent aux véhicules automobiles et de l'étiquetage pour l'entretien des produits textiles. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes canadiennes et américaines se complètent généralement, les sous-comités s'efforcent d'accroître la coopération bilatérale et la coordination des activités dans les rencontres et organismes internationaux.

Les organismes canadiens et américains collaborent étroitement dans le but de conclure des accords de reconnaissance mutuelle sur la vérification et la certification, ainsi que sur l'harmonisation et l'élaboration conjointe de règlements, lorsque de tels accords peuvent être utiles aux exportateurs. Par exemple, le Conseil canadien des normes cherche à conclure des ententes avec les organismes américains compétents afin que les évaluations de conformité aux règlements américains puissent être menées au Canada en ce qui concerne les attaches et le contrôle des chauffeurs pour l'abus d'alcool et d'autres drogues.

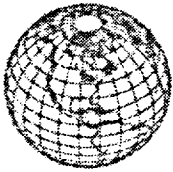
Pour ce qui est des autres paliers de gouvernement, les exportateurs canadiens doivent souvent faire face à des obstacles traditionnels qui remontent à une époque antérieure à l'expansion du commerce entre les deux pays. Le Canada cherche à obtenir des États-Unis qu'ils appliquent de façon plus complète les engagements pris dans le contexte de l'ALENA et de l'OMC en ce qui concerne les normes et mesures adoptées par les États et les municipalités afin de les améliorer ou de les moderniser, et d'accroître ainsi le volume et la diversité de nos échanges de produits manufacturés. Le Canada s'efforce par ailleurs d'améliorer le dialogue bilatéral au niveau des provinces et des États afin d'accroître la coopération dans la mise au point des normes et des règlements.

Enfin, le Canada continuera à encourager l'industrie canadienne à collaborer avec l'industrie américaine en vue d'élaborer et d'utiliser des normes volontaires qui se substitueraient aux règlements édictés par les gouvernements.

Initiatives concernant la mention du pays d'origine dans l'étiquetage

Le Congrès américain envisage présentement trois projets de loi concernant l'affichage du pays d'origine sur l'étiquetage des produits alimentaires importés, dont la viande (*Imported Meat Labelling Act*) et les fruits et légumes (*Imported Produce Labelling Act*), le troisième exigeant que, chez les détaillants, les emballages des produits importés surgelés affichent le pays d'origine sur le panneau avant (la pratique actuelle permet le marquage au dos des emballages ou ailleurs). Bien que l'objectif déclaré de ces projets de loi soit de promouvoir la sécurité des aliments et l'information des consommateurs, ils pourraient avoir un effet défavorable sur les exportations canadiennes à destination des États-Unis en introduisant des obstacles inutiles au commerce.

Le Canada s'oppose depuis longtemps aux exigences de l'administration américaine en ce qui concerne l'affichage du pays d'origine sur le panneau avant des produits surgelés, et l'administration n'a pas encore promulgué de règlement exigeant cet affichage. Le Canada continue d'exprimer ses objections à une action législative similaire. Le gouvernement évalue sa position concernant les deux autres initiatives législatives et fera connaître ses vues si les dispositions des lois envisagées ont des conséquences défavorables pour les exportations canadiennes.



MEXIQUE

Aperçu

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique ont augmenté régulièrement depuis l'adoption au Mexique d'une série de réformes économiques profondes au milieu des années 80. Des entraves à l'importation qui étaient en place depuis plusieurs décennies ont été éliminées et les politiques de privatisation ont contribué à une restructuration importante de l'économie. Ces progrès ont suscité une demande sans précédent à l'égard de divers produits, services et technologies, et ont créé de nouvelles possibilités d'investissement. En 1997, la valeur totale des échanges de marchandises entre les deux pays se chiffrait à 8,243 milliards de dollars, soit une augmentation de 13 % par rapport à 1993, dernière année avant l'entrée en vigueur de l'ALENA. En 1997, le Mexique enregistrait un excédent de 5,697 milliards de dollars au titre des échanges de marchandises avec le Canada. Il semble toutefois très probable que les données relatives aux exportations du Canada à destination du Mexique soient sous-estimées dans une proportion qui pourrait atteindre jusqu'à 50 %. Par exemple, un grand nombre de produits provenant du Canada sont réexportés à partir des États-Unis et ne sont peut-être pas comptés au nombre des ventes canadiennes au Mexique. Les agences statistiques des trois pays de l'ALENA s'efforcent actuellement de « réconcilier » leurs données sur les échanges commerciaux.

Les exportations canadiennes se sont de plus en plus diversifiées et les produits manufacturés à valeur ajoutée représentent bien au-delà de 50 % du total des exportations canadiennes vers le Mexique en 1997. Celui-ci est actuellement le 14^e marché d'exportation du Canada, et sa troisième source d'importations. L'investissement étranger direct cumulé du Canada au Mexique atteignait 1,266 milliard de dollars en 1996, et l'annonce en 1997 de sept nouveaux grands projets souligne clairement que les investissements directs du Canada au Mexique sont en plein essor. Au cours des quatre premiers mois de 1997, les données de Statistique Canada indiquent que le Canada se situait au troisième rang des sources de nouveaux investissements directs en provenance de l'étranger au Mexique.

Avec un chiffre record de 91 transactions commerciales représentant une valeur de 230 millions de dollars, la mission commerciale d'Équipe Canada qui s'est rendue au Mexique en janvier 1998 a remporté un succès très net, qui montre une fois de plus le potentiel commercial que le Mexique représente pour le Canada, en particulier si l'on songe au nombre sans précédent de PME représentées au sein de la délégation. L'ouverture officielle, à l'occasion de cette visite, d'un Centre canadien d'éducation au Mexique contribuera à développer les potentialités qu'offre le marché mexicain aux fournisseurs canadiens de services d'éducation et de formation.

Pour maximiser les efforts de promotion commerciale, le MAECI a récemment mis à jour et publié son *Plan d'action du Canada pour le Mexique*. Le document relève cinq secteurs prioritaires qui offrent d'excellents débouchés dans des domaines où la demande devrait s'accroître à moyen terme, soit les techniques de fabrication de pointe et la machinerie industrielle, l'agriculture et le secteur agro-alimentaire, l'équipement d'entretien automobile et les pièces de rechange pour automobiles, et les équipements et services des secteurs du pétrole et du gaz.

Résultats obtenus en 1997

En 1997, diverses initiatives ont été réalisées dans le but de libéraliser l'accès au marché :

- En juillet 1997 a eu lieu une première ronde d'éliminations accélérées de droits tarifaires entre le Canada, le Mexique et les États-Unis sur un certain nombre de produits importants.
- Des progrès ont été accomplis relativement à un plan de travail provisoire et à un programme de prédédouanement permettant la reprise des exportations de certaines catégories de pommes de terre de semence.
- Un protocole d'entente a été signé dans le domaine des télécommunications, qui servira de base à la coopération dans ce domaine important.
- L'appel interjeté par l'industrie canadienne relativement à la dernière décision antidumping rendue par le Mexique au sujet des tôles laminées à chaud a été accepté (les droits ont été éliminés).
- Une étude consacrée aux marchés publics a montré que les inquiétudes du Canada concernant le respect par le Mexique des exigences relatives à la présentation des appels d'offre étaient justifiées.

Priorités du Canada en 1998

Au cours de l'année, le Canada va :

- procéder à une deuxième série de réductions accélérées de droits tarifaires sur les produits intéressant le secteur privé;
- faire de nouveaux progrès concernant l'harmonisation et la simplification des procédures douanières;
- renégocier le plan de travail actuel concernant les pommes de terre de semence et le programme de prédédouanement, dans le but d'atténuer les restrictions dans ce secteur;
- s'efforcer de réduire les délais qui se produisent dans les procédures d'autorisation phytosanitaire du Mexique régissant les importations de grains canadiens;
- inciter le Mexique à respecter ses engagements concernant les transports routiers dans le cadre de l'ALENA et présenter une demande d'exploitation d'un service de camionnage transfrontalier à destination du Mexique;
- surveiller avec attention l'exécution par le Mexique de ses engagements envers l'OMC, en vertu de l'Accord sur les services de télécommunications de base;
- encourager le Mexique à mettre en place des normes, pour le matériel de télécommunications et les évaluations de conformité aux normes, qui soient conformes aux exigences de l'ALENA, et à clarifier les dispositions régissant l'octroi des permis de services de télécommunications;
- engager des discussions avec le Mexique en vue de définir diverses options pour modifier les mesures antidumping;
- inciter le Mexique à apporter des explications au sujet de sa liste des services exclus du chapitre des marchés publics de l'ALENA.

L'accès du Canada au marché mexicain continue de s'améliorer et de se consolider grâce à l'ALENA. Avant que ce dernier entre en vigueur, plus de 80 % des exportations mexicaines à destination du Canada étaient en franchise de droits, alors que la plupart des ventes canadiennes au Mexique étaient assujetties à des taux NPF qui se situaient entre 10 et 20 %. D'autre part, les

entreprises canadiennes ont été en mesure de développer leurs ventes dans des secteurs qui étaient auparavant presque inaccessibles, y compris ceux de l'automobile, des services financiers et de l'énergie. L'élimination des exigences liées à l'octroi de permis d'importation et la suppression de presque tous les tarifs contribuent à assurer l'accès sans obstacle à un marché de plus de 90 millions de consommateurs.

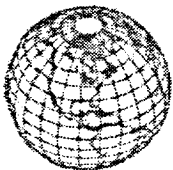
Les sources de désaccord qui restent sont présentement à l'étude au sein de divers groupes de travail et comités de l'ALENA. Le gouvernement canadien continuera d'œuvrer en faveur du secteur privé pour faciliter l'accès à un certain nombre de domaines (produits, services ou investissements).

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Recours commerciaux

L'industrie canadienne de la sidérurgie a fait appel aux dispositions du chapitre 19 de l'ALENA concernant la résolution de différends pour contester deux décisions finales du SECOFI (le ministère mexicain du commerce et du développement industriel) portant des sanctions antidumping contre les importations d'acier canadien. En août 1997, à la suite de la décision prise par le groupe spécial de l'ALENA, les droits antidumping ont été supprimés sur les tôles laminées à chaud en provenance du Canada. En décembre, le second groupe spécial de l'ALENA a demandé aux autorités mexicaines de réexaminer un certain nombre de questions concernant l'enquête sur le dumping de plaques laminées à chaud. Le 16 février 1998, cependant, le SECOFI a émis une nouvelle décision imposant des droits antidumping. En conséquence, les droits antidumping ont été considérablement augmentés. Le groupe spécial a jusqu'au 18 mai 1998 pour considérer la nouvelle décision. Les entreprises canadiennes concernées contesteront vraisemblablement cette décision du SECOFI.

La réforme du régime de mesures antidumping entre le Canada et le Mexique pour l'amener à se conformer aux obligations du Canada dans le cadre de l'ALENA a fait l'objet d'entretiens entre les deux gouvernements, mais ces discussions n'ont pas encore dépassé le stade préliminaire.



Élimination accélérée des droits de douane dans le cadre de l'ALENA

Presque tous les droits tarifaires actuels dans les échanges canado-mexicains sont en cours d'élimination et auront disparu d'ici 2003. L'ALENA prévoit l'abolition accélérée des droits lorsque les parties en cause en sont convenues. Comme il s'agit d'un processus qui répond aux pressions de l'industrie, les droits sont éliminés en fonction des appuis reçus au sein du secteur concerné. La première série d'éliminations, qui a eu lieu le 1^{er} juillet 1997, visait les tarifs s'appliquant à divers produits tels que les monofilaments en spandex, le tahini et les stores vénitiens en bois. Pour la deuxième ronde, le Canada souhaite l'élimination accélérée des tarifs sur des produits tels que les glaces d'automobile, les sardines, les serrures électroniques et certains fils textiles. Le Canada continuera de demander l'abolition accélérée des tarifs en réponse aux intérêts du secteur privé pour faciliter l'accès des produits et services canadiens au marché mexicain.

Douanes

Bien que l'industrie canadienne n'ait pas fait état de préoccupations particulières au sujet de l'administration des douanes mexicaines, le gouvernement du Canada est conscient que l'application des procédures douanières mexicaines retarde parfois la livraison des produits canadiens. Le Comité des directeurs des douanes, composé de représentants des trois pays signataires de l'ALENA, se réunit régulièrement pour étudier les améliorations ou modifications nécessaires à la rationalisation des échanges commerciaux transfrontaliers. Par exemple, les trois directeurs ont récemment approuvé le prototype d'automatisation du commerce nord-américain pour harmoniser et simplifier les données, les documents et les processus requis pour le dédouanement trilatéral. Des travaux sont également en cours pour améliorer la collaboration dans le domaine de l'application des règlements, des procédures d'admission temporaire et des exigences douanières s'appliquant aux livraisons par services de messageries. Aux termes de l'article 512 de l'ALENA, les parties ont également convenu de coopérer et de s'entraider dans le domaine des douanes; le Sous-groupe des questions douanières, organisme trilatéral officiel, précise, étudie et recommande les domaines dans lesquels s'impose une amélioration de l'administration douanière au sein de l'ALENA.

Produits agricoles

Pommes de terre de semence

Des questions techniques ont menacé l'accès des pommes de terre de semence canadiennes au marché mexicain en 1997. En octobre, des représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et leurs homologues mexicains sont parvenus à une entente sur un plan de travail intérimaire, ce qui a permis l'accès de certaines catégories de pommes de terre de semence, qui étaient, pour la plupart, d'importance commerciale limitée. En janvier 1998, les deux parties ont convenu d'un programme de prédédouanement pour l'expédition de catégories commercialement plus importantes. Le Canada entend renégocier le plan de travail actuel et le programme de prédédouanement avant la prochaine saison d'expédition (c'est-à-dire l'automne 1998), dans l'espoir d'assouplir le plan de travail et de rentabiliser davantage le commerce des pommes de terre de semence avec le Mexique.

Autorisation phytosanitaire

Lors de la réunion de novembre 1997 du Comité de l'ALENA sur le commerce des produits agricoles, le Canada a fait part de ses préoccupations au sujet des permis mexicains d'« autorisation phytosanitaire », qui sont exigés pour la plupart des importations de grains. Le Mexique a répondu que ces permis sont nécessaires pour les grains parce que les réglementations phytosanitaires n'ont pas encore été publiées. L'émission des certificats est sujette à des retards qui peuvent souvent durer de quatre à six semaines. Le Canada a demandé que le Mexique remplace le régime de permis en publiant des règlements phytosanitaires relatifs à l'importation de tous les grains. Le Mexique a convenu de considérer la demande du Canada. Le Canada continuera de faire pression pour qu'une solution soit apportée à ce problème, aussi bien au sein du Comité de l'ALENA sur le commerce des produits agricoles que dans les discussions bilatérales.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Camionnage

Les entreprises canadiennes de camionnage s'intéressent au marché mexicain. Les dispositions de l'ALENA relativement au marché du camionnage devaient entrer en vigueur en décembre 1995, mais les États-Unis n'ont

pas libéralisé leur régime d'accès à ce moment-là, pour diverses raisons, dont les normes de sécurité en pratique dans l'industrie mexicaine du camionnage. Aussi le Mexique s'est-il montré peu empressé d'acquiescer aux demandes des firmes canadiennes ou américaines de camionnage qui souhaitent avoir accès aux États frontaliers du Mexique. Après 18 mois de discussions avec les représentants mexicains du secteur des transports, une entreprise canadienne a présenté une demande formelle en janvier 1998 pour opérer à destination et en provenance des États frontaliers du Mexique. Le gouvernement du Canada estime que le différend qui oppose les États-Unis et le Mexique dans ce domaine ne devrait pas empêcher ce dernier de s'acquitter de ses obligations envers le Canada aux termes de l'ALENA. Le Canada entend poursuivre ces discussions avec le Mexique. De façon plus générale, des progrès importants ont été réalisés dans l'harmonisation des normes techniques s'appliquant aux transporteurs motorisés en vertu du chapitre 9 de l'ALENA. Les représentants de l'industrie canadienne des transports poursuivront leur collaboration avec leurs homologues américains et mexicains, en prévision de l'ouverture prochaine de la frontière entre les États-Unis et le Mexique aux services de camionnage.

Télécommunications

Un certain nombre d'entreprises canadiennes de télécommunications sont présentes au Mexique. À la suite de la conclusion de l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base, l'accès au marché mexicain des services s'est élargi, de sorte que les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes se sont accrus. Le Canada surveillera étroitement le respect des engagements pris par le Mexique dans le cadre de l'accord de l'OMC. De plus, le Canada continuera d'encourager le Mexique à appliquer des normes pour le raccordement des terminaux qui soient conformes aux exigences de l'ALENA et à mettre en œuvre des procédures d'évaluation de la conformité qui permettront d'accepter les résultats des essais menés au Canada, comme l'exigent les articles 908 et 1304 de l'ALENA. On doit se féliciter des engagements pris par le Mexique relativement à ces deux questions dans le cadre des travaux du Sous-comité des normes de télécommunications de l'ALENA. Il subsiste néanmoins des problèmes en ce qui concerne l'octroi de permis aux différentes catégories d'exploitants en raison de l'insuffisance des directives réglementaires et des exigences relatives à l'exploitation des permis. Le Canada encourage le

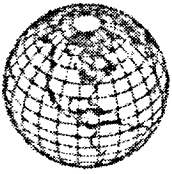
Mexique à mettre au point les directives et exigences nécessaires afin de permettre aux entreprises canadiennes de tirer parti des débouchés qu'offre le secteur mexicain des services de télécommunications. En janvier 1998, lors de la mission d'Équipe Canada au Mexique, les deux pays ont renouvelé leur coopération dans ce domaine par la signature d'un protocole d'entente entre Industrie Canada et le ministère mexicain des télécommunications et des transports. Les deux pays ont connu une croissance rapide dans cette industrie en partageant des technologies innovatrices et en collaborant à l'élaboration de politiques et réglementations appropriées, et ils souhaitent poursuivre leur coopération dans ce secteur dynamique et de plus en plus important.

Services financiers

Le Mexique a libéralisé de manière tangible son secteur des services financiers dans le contexte de l'ALENA, ce qui a incité les sociétés canadiennes à accroître leur présence sur le marché mexicain. Le sous-secteur dans lequel le Canada cherche à obtenir des modifications supplémentaires au régime mexicain est celui des petites maisons de courtage en valeurs mobilières. Le Mexique ne se propose pas d'ouvrir son marché aux firmes de ce genre à l'heure actuelle, mais il n'est pas exclus qu'il envisage cette possibilité à moyen terme. Le Canada suivra donc avec intérêt les initiatives du Mexique dans ce domaine et continuera d'encourager les Mexicains à créer de nouvelles catégories de maisons de courtage. Le Canada suivra également avec intérêt la mise en œuvre de la réforme du système de rentes au Mexique. Les banques seront autorisées à se lancer dans la gestion de fonds, mais les titres étrangers ne seront pas admis dans les portefeuilles des caisses de retraite mexicaines. Le Canada encourage le Mexique à ouvrir ce marché aux valeurs mobilières étrangères.

MARCHÉS PUBLICS

La mise en œuvre de l'ALENA a suscité des améliorations en ce qui concerne la transparence et l'ouverture des marchés publics au Mexique. Le gouvernement canadien souligne toutefois que plusieurs aspects de l'accord n'ont pas encore été mis en application intégralement et que certains sujets de préoccupations demeurent en ce qui concerne l'accès à ce marché.



Liste des services exclus

Aux termes du chapitre 10 de l'ALENA, le Mexique devait publier au plus tard en juillet 1995 la liste des services exclus du chapitre de l'accord consacré aux marchés publics. Or, cette liste n'a pas encore été finalisée, de sorte que les intérêts canadiens sur le marché mexicain souffrent de ce manque de transparence. Le gouvernement canadien accorde une grande importance à la résolution rapide de ce problème d'accès au marché et continuera d'inciter le gouvernement mexicain à finaliser sa liste.

Réserves en faveur de PEMEX et de CFE

Le Mexique a négocié des réserves dans le but de protéger les sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) contre les règles des marchés publics de l'ALENA pendant une période transitoire (de 1994 à 2002). Le Canada continuera de surveiller l'application de cette réserve par le Mexique.

Périodes de publication des appels d'offre

Le chapitre 10 oblige les parties à l'ALENA à publier les appels d'offre pour les contrats publics de manière transparente, afin de donner aux fournisseurs qualifiés des pays membres un délai assez long pour présenter leurs soumissions. Une étude effectuée pour le compte du gouvernement canadien a cependant soulevé certaines questions quant au respect des obligations de notification par le Mexique. Ce dernier s'est engagé à répondre à ces questions.

INVESTISSEMENT

L'industrie canadienne ne s'est heurtée à aucun obstacle particulier en ce qui a trait aux investissements au Mexique. À l'exception de certains secteurs nettement circonscrits où les investissements étrangers sont restreints ou même exclus (l'industrie pétrolière revêt de ce point de vue une importance particulière pour le Canada), le Mexique n'établit aucune restriction envers les investissements étrangers. Grâce aux dispositions du chapitre 11 de l'ALENA sur les investissements, la sécurité dont peuvent bénéficier les investisseurs canadiens au Mexique s'est accrue. En outre, l'ambitieux programme de privatisation mis en place par le gouvernement mexicain offre de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes dans des secteurs comme la production d'électricité et les transports (aéroports, chemins de fer, ports), ainsi que le transport et la distribution du gaz naturel (gazoducs).

MERCOSUR

Aperçu

Le Mercosur (Mercado común del Sur, ou « marché commun du Sud »), une union douanière qui comprend l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, est le plus important marché d'exportation du Canada en Amérique latine. En 1997, ses exportations de marchandises vers ces quatre pays atteignaient un total de 1,825 milliards de dollars, tandis que les importations se chiffraient à 1,613 milliards de dollars. Les principaux produits d'exportation comprennent les produits de papier, la potasse, le blé, le matériel de télécommunications, les pièces d'aéronef, les produits du pétrole, la machinerie, le malt, les minéraux, les matières plastiques, le matériel roulant et les produits pharmaceutiques. Les investissements canadiens sont concentrés dans les secteurs de l'aluminium, des hydrocarbures, des mines, de l'hydroélectricité, des télécommunications et des spiritueux.

Le Mercosur a été officiellement créé en 1991 par le Traité d'Asunción. Lorsqu'il aura été intégralement mis en place, en 2006, il permettra la libre circulation des biens et services, du capital et de la main-d'œuvre. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Des TEC partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995 et déjà, 90 % de tous les échanges entre les membres se font en franchise de droits. Les exceptions aux TEC – qui comprennent notamment celles dont bénéficie le secteur automobile de l'Argentine et du Brésil ainsi que des centaines de tarifs individuels appliqués par chaque pays – doivent être éliminées en 2006. En ce qui concerne les services, les ministres du commerce des pays du Mercosur ont approuvé un cadre de travail à la mi-décembre 1997 et les négociations détaillées devraient prendre fin en 1998.

Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Des négociations sont en cours avec la zone du Pacte andin, qui comprend la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela, et une entente commerciale préférentielle à portée restreinte est en cours de finalisation avec le Mexique. Le Mercosur a également conclu un accord intérimaire avec l'Union européenne, première étape d'un cycle complet de négociations sur le libre-échange qui doivent débiter en 1999.

Priorités du Canada en 1998

Le Mercosur constitue le deuxième marché le plus vaste du continent américain, après l'ALENA. À ce titre, il est un acteur important dans les démarches entourant la Zone de libre-échange des Amériques. Le Canada et les pays du Mercosur ont engagé depuis un certain temps des discussions bilatérales concernant la ZLEA et, dans le cadre de ce dialogue, ont commencé en 1997 à examiner divers moyens d'accroître les échanges commerciaux et les investissements bilatéraux. En octobre 1997, le Canada présentait au Mercosur une proposition pour une Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement, proposition qui fut agréée à la fin de l'année. Nous prévoyons la signature de cette entente en 1998. Une fois cet accord signé, les deux parties pourront établir un cadre de travail qui leur permettra de collaborer aux programmes de travail de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns, de créer un conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires, de favoriser un dialogue avec le secteur privé pour faciliter les échanges et les investissements dans les deux sens et d'en arriver à une analyse commune des obstacles aux échanges et aux investissements. L'accord devrait également faciliter la collaboration dans des dossiers tels que les procédures douanières, les procédures d'évaluation de conformité dans certains secteurs et l'élaboration d'ententes de coopération dans les domaines de la main-d'œuvre et de la protection de l'environnement.

Le Canada continuera d'encourager les pays du Mercosur à adhérer à l'Accord sur la technologie de l'information qui a été conclu au sein de l'OMC en mars 1997. Le Mercosur représente un vaste débouché pour les exportateurs canadiens de produits des technologies d'information.

Le tarif extérieur commun du Mercosur fait présentement l'objet d'un examen (auquel le Canada participe) au sein de l'OMC en vertu de l'article XXIV du GATT, qui porte sur les unions douanières et les zones de libre-échange. Cet examen vise à vérifier la conformité de l'union douanière du Mercosur avec tous les engagements pertinents découlant de l'adhésion à l'OMC. Il porte également sur certaines questions précises telles que la violation, par les pays du Mercosur, de certaines consolidations tarifaires qui se sont produites lorsque le TEC a été inauguré. Le processus d'examen prévoit une compensation dans certains cas, et le Canada explore cette possibilité avec le Mercosur.

Dans le cadre de cet examen, le Canada se penche également sur les effets que la hausse provisoire des tarifs de 3 points de pourcentage adoptée par les pays du Mercosur à la fin de 1997 aura pu avoir sur les exportations canadiennes.

ARGENTINE

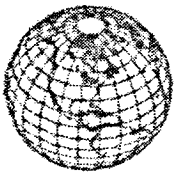
Porc

Le 30 septembre 1997, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et son homologue argentin ont signé un projet pilote vétérinaire d'un an, permettant l'exportation de porc frais, réfrigéré et surgelé du Canada en Argentine, et l'exportation de viande bovine fraîche, réfrigérée et surgelée d'Argentine au Canada. Les exigences techniques des deux pays avaient auparavant empêché le commerce de ces produits. Le projet pilote ne porte que sur les mesures techniques. Les importations de viande bovine en provenance de l'Argentine sont assujetties au contingent tarifaire du Canada pour ce produit.

Malgré la signature de l'entente autorisant ce projet pilote, les importateurs argentins ont continué d'éprouver des difficultés à obtenir des autorités de leur pays des permis pour l'importation de porc canadien. L'ambassade du Canada et l'ACIA se sont adressées à plusieurs reprises aux responsables argentins pour rectifier la situation. Le problème semble avoir été résolu puisque les permis d'importation sont maintenant émis. L'ambassade canadienne offrira ses services aux importateurs argentins s'ils sont de nouveau aux prises avec des difficultés de ce genre. Comme le projet pilote ne doit durer qu'un an, l'ACIA entend reprendre les discussions avec les autorités argentines en vue d'une entente permanente.

Investissement

En janvier 1998, le Canada et l'Argentine ont engagé des discussions techniques en vue d'apporter des améliorations à l'accord de promotion et de protection des investissements qu'ils ont signé afin de rendre encore plus stables et plus transparents des liens d'investissement déjà favorables. Les investissements directs du Canada, dont on estime qu'ils atteindront 2 milliards de dollars US d'ici l'an 2000, restent le point fort des rapports commerciaux entre les deux pays. Le Canada est au troisième rang des investisseurs étrangers en Argentine et devrait rester au nombre des cinq premiers au moins jusqu'en l'an 2000. Ces investissements visent principalement les hydrocarbures, les mines et le secteur de l'énergie.



BRÉSIL

Protection accrue des investissements canadiens

Le Brésil accueille depuis longtemps des investissements élevés en provenance du Canada, et c'est pourquoi il est au premier rang des pays avec lesquels le Canada souhaite négocier un accord de promotion et de protection dans ce domaine. À l'heure actuelle, les investissements directs s'élèvent à plus de 2,7 milliards de dollars, et ils continuent de croître à un rythme rapide. Avant même les modifications récentes à la constitution brésilienne, qui ont ouvert la porte aux investissements étrangers dans des secteurs qui présentent un grand intérêt pour le Canada (télécommunications, mines et énergie), et avant que soit lancé un important programme de privatisation, le Brésil recevait plus d'investissements canadiens que le reste de l'Amérique du Sud.

Lors de la visite qu'a effectuée le premier ministre à la tête d'Équipe Canada en janvier 1998, le gouvernement brésilien a signé une déclaration d'intention signifiant son désir d'engager des négociations en vue d'un accord de promotion et de protection des investissements d'ici juin 1998.

Restriction du crédit à l'importation

En 1997, le Brésil instituait des mesures provisoires exigeant de ses importateurs qu'ils financent leurs achats auprès des banques brésiennes plutôt que des établissements étrangers, éliminant ainsi le désavantage concurrentiel dont souffrent les producteurs locaux à cause de la politique de taux d'intérêt élevés du gouvernement. Plus précisément, les nouvelles mesures exigent que les achats de devises nécessaires pour payer des importations dont le financement s'étend jusqu'à 179 jours doivent se faire au moment du dédouanement des marchandises par les douanes brésiennes, ce qui a pour effet d'abolir le crédit à 180 jours. Dans le cas des produits financés entre 180 et 360 jours, les devises doivent être achetées six mois avant l'échéance du prêt. Autrement dit, les importateurs doivent payer leurs achats comptant ou obtenir de l'exportateur des conditions de financement à plus de 360 jours. Ces mesures provisoires ne s'appliquent pas aux expéditions dont la valeur est inférieure à 10 000 dollars US, ni aux produits pétroliers. La Banque centrale du Brésil a exempté de ces mesures ses partenaires du Mercosur, de même que le Chili, la Bolivie et les signataires de l'accord de résolution des différends de l'Association

latino-américaine d'intégration. Ces règles font l'objet d'un examen au sein de l'OMC et le Canada surveille la situation afin d'établir si elles sont conformes aux règles de l'OMC.

Viande

Les exportateurs canadiens de viande continuent de faire connaître leurs préoccupations au sujet du règlement brésilien exigeant que les certificats d'inspection des produits de la viande soient validés par l'ambassade ou les consulats du Brésil avant d'être expédiés. Selon l'industrie, ce règlement retarde l'exportation proprement dite, suscite des coûts supplémentaires et réduit la compétitivité des produits canadiens sur le marché brésilien. Le Canada juge également ce règlement contraire à la pratique internationale commune et sans effet en ce qui concerne le processus de certification sanitaire, de sorte qu'il restreint inutilement le commerce. Le gouvernement a fait valoir son point de vue au Brésil et demandé le retrait du règlement. Le Canada a également soulevé cette question dans le cadre des consultations de mars 1997 du Conseil économique et commercial mixte canado-brésilien ainsi que lors d'autres démarches diplomatiques. Le Brésil a répondu que la possibilité d'éliminer le règlement « est actuellement en cours d'évaluation ». Nous entendons poursuivre nos efforts en vue d'obtenir une solution à ce problème.

Volaille

L'importation de produits canadiens contenant de la viande de volaille crue ou cuite reste interdite au Brésil, sous prétexte que ce dernier n'a pas encore examiné le système canadien d'inspection de la viande de volaille, ni approuvé des établissements canadiens exportant ces produits. Cette politique défavorise plusieurs exportateurs canadiens. Le Canada a proposé que les deux pays engagent des négociations en vue de la reconnaissance mutuelle des procédures d'inspection de la volaille afin de faciliter l'entrée des produits canadiens sur le marché brésilien. Le Canada attend actuellement une réponse du gouvernement brésilien.

Contingent tarifaire du blé

À la fin de 1996, le Brésil signifiait à l'OMC son intention de retirer de son barème d'accès au marché un contingent tarifaire de 750 000 de tonnes de blé en franchise de droits. À titre de principal fournisseur du marché brésilien en blé, le Canada indiquait pour sa

part qu'il demanderait à se faire compenser la perte de cette concession. Les deux pays ont tenu un certain nombre de rencontres pour essayer de résoudre ce problème, mais le Brésil n'a pas encore reconnu formellement la réclamation du Canada. Les discussions se poursuivent. À cet égard, le protocole d'entente sur l'agriculture signé récemment avec le Brésil pourrait faciliter la recherche de solutions.

Subventions aux exportations

Le programme brésilien d'aide à l'exportation (PROEX) offre des subventions à la société Embraer pour l'exportation d'avions de transport régional à réaction. Le PROEX abaisse de 3,8 % (soit environ 2 millions de dollars US pour un avion à 50 places) le coût de financement de l'achat d'un appareil Embraer au moyen de ce qu'il appelle des « paiements d'égalisation d'intérêts ». Le Canada estime que le PROEX est un programme de subvention interdit aux termes de l'OMC et se dit préoccupé par les effets défavorables qu'il pourrait avoir sur les exportations des avions de transport régional à réaction de Canadair et autres appareils du même genre. Les discussions engagées par les deux pays au sujet des subventions à l'exportation d'avions de transport régional, dans le cadre de la structure des consultations de l'OMC et dans des entretiens bilatéraux moins formels, ont duré plusieurs mois. En janvier, le premier ministre Chrétien et le président Cardoso ont nommé des envoyés spéciaux pour trouver une résolution au différend. Les envoyés spéciaux présenteront leur rapport au premier ministre et au président au début d'avril.

CHILI

Aperçu

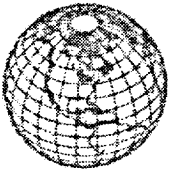
L'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) a été ratifié par le Canada et le Chili au cours de l'année qui vient de s'écouler et il est entré en vigueur le 5 juillet 1997. À cette date, les tarifs ont été éliminés sur la majorité des produits qui font l'objet d'échanges bilatéraux entre les deux pays. En ce qui concerne les autres produits, les tarifs seront abolis progressivement au cours des prochaines années, la deuxième série de réductions ayant été effectuée le 1^{er} janvier 1998.

L'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange inaugure une nouvelle étape dans la coopération bilatérale avec le Chili, qui avait déjà fait des progrès considérables ces dernières années. La valeur globale des échanges de

marchandises a plus que doublé depuis cinq ans, pour atteindre 691,5 millions de dollars en 1997, soit (du point de vue du Canada) 366,7 millions pour les exportations et 324,8 millions pour les importations. Le Canada est devenu le deuxième investisseur étranger du Chili, les investissements actuels et projetés approchant les 8 milliards. Tout porte à croire que l'accord de libre-échange contribuera à l'intensification des relations commerciales entre les deux pays et mènera à de nombreuses réussites sur ce plan. L'intérêt considérable que soulèvent ces possibilités s'est manifesté au cours de la mission d'Équipe Canada en janvier 1998, alors que quelques 66 transactions évaluées à environ 750 millions de dollars ont été conclues.

À la première rencontre de la Commission de l'ALECC à Santiago, le 21 janvier 1998, les ministres du commerce des deux pays, MM. Marchi et Insulza, ont réaffirmé la détermination du Canada et du Chili à appliquer intégralement les dispositions de l'accord afin qu'il puisse contribuer à l'expansion des échanges commerciaux et des investissements, stimuler la croissance économique et favoriser la création d'emplois de haute qualité dans les deux pays. La signature, le 21 janvier 1998, de la Convention en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale, la première d'une nouvelle série de conventions fiscales que le Chili doit négocier, répond à l'un des principaux engagements pris dans le contexte de l'accord de libre-échange. Cette convention facilitera la croissance du commerce et des investissements entre le Canada et le Chili en établissant un régime d'imposition plus stable pour les particuliers et les entreprises qui font affaire dans l'un ou l'autre pays. Par ailleurs, un vaste programme de travail, comprenant huit comités et groupes de travail, a été mis en place pour faciliter l'entrée en vigueur des principaux éléments de l'accord. Des progrès considérables ont en outre été accomplis pour ce qui est de la promotion de la coopération en matière de main-d'œuvre et de protection de l'environnement, aux termes de deux conventions accessoires conclues parallèlement à l'accord de libre-échange.

À l'approche de la nouvelle année, le gouvernement du Chili a indiqué qu'il se proposait de libéraliser son tarif NPF. À l'heure actuelle, le Chili a un tarif uniforme selon lequel tous les produits assujettis au taux NPF subissent des droits de 11 %. À la suite du changement annoncé, le taux NPF uniforme sera probablement abaissé à 8 %. Bien que ceci puisse avoir pour effet de réduire la marge de préférence dont bénéficient les exportateurs canadiens en vertu de l'ALECC dans les



cas où le tarif chilien est progressivement aboli en faveur des produits canadiens, le Chili a remis au Canada une lettre par laquelle il s'engage à maintenir une certaine marge de préférence en faveur des produits canadiens s'il abaisse effectivement son tarif NPF. À mesure que la proposition du gouvernement chilien progressera, le Canada veillera à ce que cet engagement soit pleinement respecté.

Taxes sur les boissons alcoolisées

L'Union européenne, les États-Unis, le Canada et le Pérou soutiennent que le Chili maintient un régime fiscal discriminatoire vis-à-vis des boissons alcooliques importées. Le Canada participe donc à des procédures de règlement de différends de l'OMC pour résoudre ce problème.

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

La décision de créer une zone de libre-échange à l'échelle du continent a été prise par les chefs de gouvernement de 34 pays démocratiques des Amériques, lors de leur rencontre à Miami pour le premier Sommet des Amériques, en décembre 1994. Dans leur Déclaration de principes, les dirigeants ont pris la résolution de conclure les négociations en vue d'établir la ZLEA au plus tard en 2005 et de faire des progrès concrets afin de réaliser cet objectif d'ici la fin du siècle. Les ministres du commerce ont été chargés de veiller à la préparation des négociations.

Depuis le Sommet de Miami, les ministres du commerce se sont rencontrés à trois reprises, soit à Denver (États-Unis) en juin 1995, Cartagena (Colombie) en mars 1996 et Belo Horizonte (Brésil) en mai 1997. La quatrième rencontre doit se dérouler en mars 1998 à San José, au Costa Rica.

À Denver et à Cartagena, les ministres du commerce ont convenu que la ZLEA devait être en harmonie complète avec l'OMC, qu'elle devait maximiser l'ouverture des marchés par des disciplines de haut niveau fondées sur les accords existants, qu'elle devait être équilibrée et englober tous les aspects du commerce et qu'elle devait constituer une initiative unique comportant des droits et des obligations réciproques.

Dans le cadre de la préparation à la rencontre de Belo Horizonte, le gouvernement canadien a collaboré étroitement avec ses homologues pour assurer le progrès

des négociations. Ses principaux objectifs pour cette rencontre ont d'ailleurs été atteints. À Belo Horizonte, les ministres ont décidé que les dirigeants devraient engager formellement les négociations en vue de la formation de la ZLEA au deuxième Sommet des Amériques, qui doit se tenir à Santiago (Chili) en avril 1998. À cette fin, les ministres ont également déclaré qu'à leur quatrième rencontre, à San José, ils devront établir la façon dont les négociations devraient se dérouler, en précisant notamment les objectifs, la méthode, la structure et le lieu. Les ministres ont également décidé à Belo Horizonte qu'un pays peut prendre part aux négociations soit à titre individuel, soit à titre de membre d'un groupe commercial régional, que la ZLEA devait coexister avec ces groupements régionaux (telle l'ALENA) et non s'y substituer, et qu'un secrétariat administratif temporaire serait établi pour appuyer les négociations. Ces décisions, spécifiées dans la Déclaration commune de Belo Horizonte, reflètent les priorités du Canada en ce qui concerne le calendrier et la nature des négociations, ainsi que l'accord qui en découlera.

En préparation à la rencontre de San José en mars 1998, le Canada a présenté plusieurs propositions concernant la structure éventuelle des négociations. Il souhaitait par là faire en sorte que les décisions prises à cet égard reflètent les principes et les objectifs de saine gestion, d'efficacité économique, de souplesse et d'« inclusivité ». Le Canada s'est également efforcé de donner au processus préparatoire un caractère de transparence accrue en sollicitant des interventions du secteur privé, de groupes représentant le monde du travail et d'autres membres du public.

L'un des objectifs du Canada au Sommet de Santiago est de faire en sorte que le lancement de la ZLEA ait lieu tel que prévu et que les négociations détaillées puissent débiter peu après. De nombreux pays ont indiqué leur réticence à lancer les négociations si le gouvernement américain ne se voit pas conférer le pouvoir de négociation accélérée assez tôt pour pouvoir en faire usage lors du Sommet. S'il est vrai que l'approbation d'un tel pouvoir par le Congrès équivaldrait à confirmer l'engagement éventuel des États-Unis envers le libre-échange à l'échelle des Amériques, elle n'est en aucune façon une condition technique nécessaire à la mise en marche des négociations. C'est pourquoi le Canada s'est prononcé en faveur du lancement des négociations à Santiago, que le gouvernement américain ait ou non obtenu du Congrès le pouvoir de participer à des négociations accélérées.

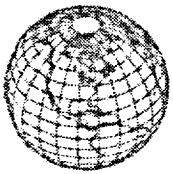


5. OUVRIR DES PORTES SUR L'ASIE- PACIFIQUE

Les économies de l'Asie orientale ont été parmi les plus dynamiques au monde au cours des trois dernières décennies, manifestant notamment une forte croissance du PIB, des taux d'inflation relativement faibles et des finances saines, sans compter l'afflux de capitaux étrangers. Des déséquilibres ont toutefois commencé à apparaître ces dernières années. En particulier, il est devenu évident que les systèmes financiers étaient sous-développés et incapables de faire un lien convenable entre les entrées importantes de capitaux et l'expansion rapide du crédit interne. C'est pourquoi les fonds disponibles n'ont pas toujours été acheminés vers les activités les plus rentables et la qualité des portefeuilles de prêts bancaires s'est éventuellement détériorée. La rigidité relative des régimes de taux de change s'est traduite par une dégradation de la compétitivité des exportations de l'Asie orientale, en particulier lorsque la valeur du dollar américain a commencé à se relever par rapport au yen.

Dans la deuxième moitié de 1997, un certain nombre d'économies asiatiques (Thaïlande, Malaisie, Philippines, Corée du Sud et Indonésie) ont vu leurs devises subir une brutale correction à la baisse, en même temps que chutaient les prix des actifs. Cela a amené les gouvernements de la Thaïlande, de l'Indonésie et de la Corée à solliciter l'aide du Fonds monétaire international, de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement ainsi que des soutiens bilatéraux, et à mettre en place des programmes de réforme destinés à s'attaquer aux causes fondamentales de leurs problèmes.

Ces remous dans les pays asiatiques n'auront probablement que des répercussions limitées sur la croissance globale du Canada. La crise aura pour effet d'infléchir légèrement les exportations canadiennes vers la région, et l'industrie canadienne du tourisme subira également des répercussions mineures du fait de la baisse de richesse en Asie et de la perte de pouvoir d'achat des monnaies asiatiques. En outre, étant donnée la baisse des prix des exportations asiatiques, les ventes canadiennes à des pays tiers pourraient diminuer. L'effet de la crise sur la croissance de l'économie américaine peut également contribuer au ralentissement des exportations canadiennes, puisque les États-Unis sont notre meilleur client. Les effets directs sur les ventes canadiennes devraient être assez modestes, car nos exportations vers cette région ne représentent qu'un peu plus de 8 % de l'ensemble de nos ventes à l'étranger. Les effets indirects du ralentissement de la croissance de l'Asie pourraient cependant être plus importants. Les prix d'un grand nombre de produits de base ont baissé, en partie en prévision du ralentissement économique de l'Asie, mais



aussi à cause d'autres facteurs. Les provinces de l'Ouest, et en particulier la Colombie-Britannique, dont le tiers des exportations sont destinées à l'Asie, seront les provinces canadiennes les plus touchées.

Il est donc probable que les économies asiatiques subissent un ralentissement de la croissance au cours des prochaines années, mais si les réformes nécessaires sont appliquées, les perspectives de croissance à long terme devraient être bonnes et se traduire par une forte demande de produits et de services canadiens dans cette région.

APEC

Aperçu

Le forum de l'APEC (Asia Pacific Economic Co-operation) a été établi en 1989 pour favoriser la coopération économique parmi les pays riverains du Pacifique. Il comprend actuellement 18 membres : l'Australie, Brunei, le Canada; le Chili; la Chine; Hong Kong, Chine; l'Indonésie; le Japon; la Corée du Sud; la Malaisie; le Mexique; la Nouvelle-Zélande; la Papouasie-Nouvelle-Guinée; les Philippines; Singapour; le Taïpei chinois (Taïwan); la Thaïlande et les États-Unis. Le Pérou, la Fédération russe et le Vietnam seront admis en novembre 1998.

Le Canada présidait l'APEC en 1997 et a accueilli la rencontre annuelle des ministres et des chefs d'État à Vancouver en novembre. L'une des priorités du Canada tout au long de l'année était de poursuivre des initiatives visant à améliorer l'accès à certains marchés clés pour les exportateurs et les investisseurs et à favoriser en particulier le processus de « libéralisation volontaire et rapide par secteur ». L'APEC aborde les questions d'accès aux marchés au moyen d'initiatives de libéralisation facultatives individuelles et collectives, ainsi que par des projets de soutien du commerce et des investissements visant à réduire le coût des entreprises dans la région.

Libéralisation volontaire et rapide par secteur

En novembre 1997, les chefs de gouvernement et les ministres de l'APEC ont annoncé un engagement sans précédent visant à poursuivre la libéralisation du commerce dans 15 secteurs. En 1995, la valeur totale des importations en cause par les membres de l'APEC

dépassait 1 000 milliards de dollars. Les ministres ont convenu d'élaborer des accords ou des arrangements convenables pour neuf secteurs, les détails devant être finalisés au cours de la première moitié de 1998, dans le but d'appliquer les mesures de libéralisation du commerce en 1999, dans la mesure du possible. Les neuf secteurs de cette liste « A+ » sont les suivants :

- produits chimiques
- produits et services de protection de l'environnement
- produits forestiers
- appareils et instruments médicaux
- jouets
- secteur de l'énergie
- poisson et produits de la pêche
- gemmes et bijoux
- matériel de télécommunications.

Pour les six secteurs restants (automobile, aviation civile, engrais, produits alimentaires, caoutchouc naturel et synthétique, oléagineux), les ministres de l'APEC ont convenu à Vancouver d'entreprendre des travaux préparatoires supplémentaires pendant toute l'année 1998.

Le gouvernement est parvenu à inclure plusieurs secteurs importants pour les exportateurs canadiens (dont le poisson, les produits forestiers et les oléagineux) dans la liste convenue à Vancouver. Tout au long de l'année courante, le Canada collaborera avec ses partenaires de l'APEC à l'élaboration d'accords ou d'arrangements de haute qualité favorables aux exportateurs canadiens dans chacun des neuf secteurs « A+ » et soutiendra les exportations du Canada dans ses travaux concernant les six autres secteurs.

À Vancouver, les ministres de l'APEC ont souligné leur désir d'utiliser la libéralisation volontaire et rapide par secteur comme un point de départ pour élargir la participation à cet entente au-delà de la région et, le cas échéant, pour l'inclure dans l'OMC. Étant donné la dimension du marché de l'APEC, l'engagement vigoureux pris par les membres de l'APEC envers la libéralisation sectorielle jouera un rôle de catalyseur important pour une libéralisation multilatérale plus poussée dans le contexte de l'OMC. Le Canada attache une grande importance au rôle de leader que l'APEC joue à cet égard. Enfin, à un moment où une grande partie de la région a été secouée par la crise financière, l'annonce faite à Vancouver était une affirmation vigoureuse de l'importance pour tous les pays de s'efforcer de développer la liberté des échanges plutôt que de se replier sur eux-mêmes.

Facilitation du commerce

L'APEC s'efforce de travailler avec les entreprises pour détecter les obstacles au commerce et aux investissements et pour collaborer à l'élaboration de moyens concrets de les réduire ou les abolir. Une étude effectuée l'an dernier indique que les engagements actuels pris par les pays membres pour faciliter le commerce à l'intérieur de l'APEC auront un impact encore plus important sur la réduction des coûts et la croissance du PIB que ne le feront les engagements actuels de libéralisation.

En 1997, le Canada, en tant que pays d'accueil du processus de l'APEC, s'est concentré sur les progrès de la facilitation du commerce. Ce travail continu se poursuivra pour rendre les échanges régionaux plus faciles et moins coûteux, en même temps qu'il améliorera la prévisibilité du climat des affaires et suscitera de nouvelles occasions de former des réseaux et des alliances.

Le Canada était au premier rang des efforts déployés par l'APEC en 1997 en vue de contribuer aux démarches de l'OMC concernant la transparence dans les politiques d'achat des gouvernements. Cette contribution devrait avoir un effet positif sur les travaux de l'OMC dans ce domaine et montrera où il est possible de trouver un terrain d'entente.

En 1997, l'APEC a eu de nombreuses activités en ce sens. Elle a notamment :

- produit le *Plan pour la modernisation des douanes de l'APEC : Collaboration avec les entreprises pour l'établissement d'une frontière plus pratique et plus rapide*;
- publié un manuel sur les meilleures pratiques concernant les questions douanières (lois, règlements, réglementations et décisions administratives) et un *Recueil des règles d'origine*;
- lancé la base de données des tarifs douaniers sur l'Internet;
- produit un *Guide de l'arbitrage et du règlement des différends* dans les pays membres;
- élaboré des principes non obligatoires pour la transparence dans les politiques d'achat des gouvernements, ainsi que des modèles d'accord de reconnaissance mutuelle pour les produits automobiles, les normes relatives aux véhicules routiers et les évaluations de conformité pour les produits alimentaires;
- et convenu d'élaborer un accord de reconnaissance mutuelle sur les normes de sécurité des équipements électriques et électroniques.

Le Canada se propose de faire avancer les travaux dans tous ces domaines en 1998 et d'inciter les pays membres à permettre aux gens d'affaires canadiens de pénétrer leurs marchés aux mêmes conditions que celles qui sont accordées aux étrangers qui font des affaires au Canada.

Tous les documents de l'APEC sont disponibles sur l'Internet à l'adresse www.apecsec.org.sg

JAPON

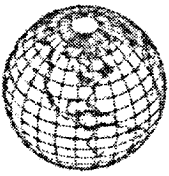
	Biens (1997)	Services (1997)
Exportations	10,760 milliards de dollars	1,495 milliards de dollars
Importations	12,508 milliards de dollars	1,343 milliards de dollars

Classement : deuxième (3,67 % de l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises)

Aperçu

Le Japon est au deuxième rang des partenaires commerciaux nationaux du Canada, après les États-Unis, et au troisième rang des investisseurs étrangers directs au Canada (après les États-Unis et le Royaume-Uni). Le Canada est au treizième rang des partenaires commerciaux du Japon et il est son principal fournisseur pour un certain nombre de marchandises et produits très importants, tels le charbon, les semences de canola, le bois d'œuvre et les maisons préfabriquées. D'autre part, le Canada est en train de devenir un fournisseur de plus en plus important de toute une série de produits perfectionnés et de technologie d'avant-garde pour le Japon. Ce dernier est aussi une importante source de placements de portefeuille au Canada.

En 1997, notre commerce de produits avec le Japon totalisait plus de 23 milliards de dollars, soit 10,9 milliards en exportations et 12,5 milliards en importations. La composition de ces échanges continue d'évoluer en fonction de la situation économique des deux pays. Malgré une croissance économique encore faible, la demande japonaise en importations concurrentielles continue à s'accroître fortement. Selon les statistiques de l'association tarifaire du Japon, la demande totale du Japon en importations (évaluée en yens) a augmenté de 8 % au cours des 11 premiers mois de 1997 par rapport à la même période en 1996.



Dans le cadre du *Plan d'action du Canada pour le Japon*, les milieux d'affaires et tous les paliers de gouvernement coopèrent pour exploiter les nouveaux débouchés offerts dans six secteurs à forte croissance : l'agro-alimentaire et la pêche, le tourisme, les technologies de l'information, les produits de consommation (mobilier, articles de sport et articles de cadeaux), les matériaux de construction et les produits de soins de santé et instruments médicaux. La version de 1998 du *Plan d'action* a été diffusée en février 1998. Le plan attire l'attention sur les nouvelles perspectives qu'offre le marché japonais par suite de la transformation de la structure de l'économie, de la déréglementation et de l'évolution des goûts des consommateurs. Il vise à alerter l'industrie canadienne à ces évolutions et l'incite à adapter ses produits en conséquence.

Le *Cadre de coopération économique* de 1976 permet au Canada et au Japon de continuer à promouvoir le développement des échanges et de la coopération économique par le biais de mécanismes tels que les rencontres annuelles de la Commission économique mixte. La visite du premier ministre Chrétien à Tokyo en novembre 1996 a donné lieu à l'annonce d'un nouveau *Programme de coopération* Canada-Japon, lequel réaffirme l'engagement des deux pays à faciliter l'expansion du commerce et des investissements au moyen de mesures conçues pour améliorer la transparence et l'accès aux marchés. Cette coopération a encore progressé lors de la visite au Canada du premier ministre Hashimoto en novembre 1997.

Résultats obtenus en 1997

Pour accroître les débouchés des exportateurs canadiens, le Canada a activement soutenu les efforts du gouvernement japonais en vue de stimuler l'économie japonaise au moyen de la déréglementation, du renforcement de la politique de concurrence et d'une libéralisation accrue du marché. Dans le contexte de cet environnement dynamique, le Canada et le Japon sont parvenus en 1997 à aborder une série de problèmes qui préoccupaient depuis longtemps les entreprises canadiennes.

- Le Canada, tout comme les États-Unis et l'Union européenne, a conclu des négociations avec le Japon pour le règlement de ses obligations découlant des constatations du groupe spécial de l'OMC sur les taxes frappant les boissons alcooliques au Japon. Cependant, les modifications exigées ne seront pas appliquées intégralement avant octobre 2001. Étant donné que ce délai contrevient aux règles

de l'OMC, qui exigent normalement la mise en application dans les 15 mois suivant le résultat des travaux du groupe spécial, le Japon verse une compensation. D'ici avril 2002, il réduira les taux tarifaires à zéro sur tous les spiritueux distillés, y compris le whisky canadien.

- Le Centre canadien de matériaux de construction (CCMC) du Conseil national de recherches a signé des accords de liaison avec le centre de la construction du ministère japonais de la construction, ainsi qu'avec le centre pour l'amélioration de la vie du Japon, ce qui permettra au CCMC de fournir des données techniques pour l'évaluation de matériaux de construction et de participer à l'évaluation et à l'élaboration de nouvelles normes.
- Le Japon a accédé à une demande du Canada relativement à la mise au point d'une nouvelle norme qui permettrait d'accroître l'utilisation au Japon du contreplaqué de coffrage à béton en bois résineux produit au Canada (JAS 932).
- La construction d'immeubles de trois étages à logements multiples faits de bois était interdite dans les zones classées semi-résistantes au feu, jusqu'à ce que le ministère de la construction annonce un relâchement des limites à la construction en août 1997.
- Le Japon a convenu de reconnaître les capacités de contrainte plus élevées de deux espèces de bois d'œuvre canadien (le Northern Hemlock et le Douglas taxifolié), permettant ainsi de les utiliser dans une plus grande variété d'applications.
- Le ministère japonais de l'agriculture, des forêts et de la pêche a formellement approuvé les résultats d'un test de fumigation de foin élaboré au Canada, ce qui permettra à ce dernier d'exporter au Japon du foin en balles fumigé sans que celui-ci doive être soumis à une inspection supplémentaire à l'arrivée.
- Le Japon a approuvé l'importation de trois variétés de canola transgénique pour la sécurité de l'environnement et des aliments pour humains et pour animaux en 1996, et il a récemment décidé d'étendre cette approbation à la descendance dérivée conventionnellement des lignes transgéniques approuvées.
- Le Canada et le Japon sont parvenus à un accord de principe sur les révisions à la convention canado-japonaise sur la double imposition. Ces révisions leur permettront notamment de s'accorder réciproquement une exemption de taxes locales sur les opérations internationales de transport.

Priorités du Canada en 1998

Les barrières tarifaires appliquées par le Japon ont été progressivement réduites lors des rondes successives de négociations commerciales multilatérales. En 1997, plus de 70 % des exportations canadiennes pénétraient au Japon en franchise de droits. Cependant, même avec la pleine application des réductions tarifaires obtenues dans le cadre de l'Uruguay Round, des taux moyens élevés continuent de s'appliquer à de nombreuses exportations canadiennes, en particulier les produits agro-alimentaires. Le Canada continue de tenter d'obtenir l'élimination des droits appliqués aux oléagineux, aux aliments transformés, au bois d'œuvre des conifères (épinette, pin et sapin) et au contreplaqué de bois résineux, aux viandes rouges, au poisson et aux métaux non ferreux. En même temps, le Canada poursuit ses efforts en vue d'obtenir l'élimination d'obstacles techniques et réglementaires spécifiques afin de favoriser les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires tels que les produits alimentaires et les matériaux de construction.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES PRODUITS

Produits agro-alimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le plus grand marché mondial pour les importations nettes de produits agro-alimentaires, de poisson et de boissons, et il est au deuxième rang des marchés du Canada pour les exportations agro-alimentaires, après les États-Unis. En 1997, nos exportations de produits agro-alimentaires et de poisson ont dépassé 2,8 milliards de dollars. Toutefois, comme il est indiqué ci-après, certains droits de douane spécifiques, le recours aux mesures de sauvegarde et l'application des règlements sur la salubrité des aliments continuent de susciter des préoccupations.

Mesures de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et congelé

Le Canada est préoccupé par l'application des mesures japonaises de sauvegarde (hausses du prix minimum à l'importation et des droits de douane) qui visent à restreindre la croissance des importations de porc réfrigéré et congelé. Depuis leur adoption en 1995, ces sauvegardes ont été l'objet d'un nombre important de plaintes formulées par les producteurs canadiens car

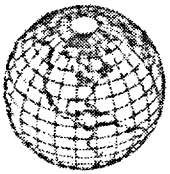
sous leur forme actuelle, elles engendrent une incertitude considérable. Le 17 février 1997, le Canada s'est associé aux consultations entre l'Union européenne et le Japon sur cette question aux termes de l'article XXII de l'accord de l'OMC. L'objectif du Canada est de veiller à ce que toute solution envisagée par l'UE et le Japon ne soit pas défavorable aux exportateurs canadiens. Il est probable que les discussions entre l'UE, les États-Unis et le Canada se poursuivront afin de trouver une solution qui puisse satisfaire à la fois aux intérêts du Japon et à ceux des exportateurs, en éliminant les effets pervers des sauvegardes sur les exportations. En 1997, les ventes canadiennes de porc frais et réfrigéré étaient évaluées à 337 millions de dollars.

Droits de douane sur l'huile de canola

Le Japon maintient des droits spécifiques élevés (les droits *ad valorem* sont actuellement de 15 à 20 %) sur la plupart des huiles de cuisson (à l'exception de l'huile d'olive) pour protéger sa propre industrie de l'huilerie. En plus de servir à limiter les importations d'huiles de cuisson brutes et raffinées, ces droits confèrent un avantage concurrentiel aux tritrateurs japonais qui s'approvisionnent en oléagineux sur les marchés mondiaux. Le Canada continuera d'exhorter le Japon à réduire ses droits spécifiques sur l'huile de canola brute et raffinée dans le contexte d'une grande négociation multilatérale sur une protection zéro-zéro pour tous les oléagineux. Le Japon soutient que les droits ne sont pas un obstacle majeur aux importations et qu'ils ne seront pas réduits au-delà des niveaux convenus dans les engagements qu'il a pris au cours de l'Uruguay Round. Le 1^{er} avril 2000, les droits de douane sur l'huile de colza brute et raffinée seront abaissés à 10,9 yens le kilo et à 13,2 yens le kilo, respectivement.

Droits de douane sur les pois fourragers

Le Canada désire exporter au Japon des pois servant de source de protéines pour l'alimentation du bétail. Le Japon considère que les pois importés font concurrence aux pois japonais destinés à la consommation humaine. La structure existante des droits de douane ne fait pas la différence entre les pois destinés à la consommation humaine et les pois fourragers destinés à l'alimentation du bétail. Les pois sont actuellement importés avec un taux de droits de douane de 10 %. En raison de ces droits, les pois fourragers ne sont pas compétitifs par rapport aux autres sources de protéines (tourteaux de



canola et de soja, luzerne déshydratée, etc.) qui entrent en franchise de droits. De plus, il y a un contingent tarifaire sur tous les légumes à cosse séchés, ce qui comprend les pois fourragers et un grand nombre de produits alimentaires séchés. Cela limite également l'accès au marché, étant donné que le contingent tarifaire a tendance à être comblé par le produit à valeur plus élevée. Le Canada a demandé au Japon de modifier sa structure tarifaire de façon à établir une distinction entre les pois fourragers et les pois destinés à la consommation humaine.

Droits sur les aliments transformés

Le Japon maintient des droits élevés sur plusieurs produits alimentaires transformés dont l'exportation intéresse le Canada. Ces produits comprennent notamment la farine de moutarde, la pizza congelée et le sirop d'érable. Le Canada continue à réclamer l'élimination des droits sur ces produits.

Essais spécifiques à certaines variétés de fruits et de légumes importés

Le Japon exige que certaines variétés de fruits et de légumes (comme les tomates et les pommes) soient approuvées pour importation. Le fondement scientifique d'une telle approche est contestable. En plus d'être coûteux, les essais spécifiques à certaines variétés retardent l'introduction de nouvelles variétés sur le marché au fur et à mesure de leur développement. Ceci est particulièrement problématique pour les tomates cultivées commercialement, étant donné que de nouvelles variétés améliorées sont constamment mises au point pour un usage commercial. Par exemple, après sept ans de discussions bilatérales et d'essais, le Japon a mis fin à l'interdiction d'importation de sept variétés de tomates canadiennes en septembre 1996. Sur ces sept variétés, une seule est encore produite commercialement. Le Canada a demandé au Japon d'éliminer cette exigence pour les nouvelles variétés de tomates.

Loi sur la salubrité des aliments

La loi japonaise sur la salubrité des aliments et les directives administratives afférentes n'établissent pas de distinction claire entre les problèmes de « salubrité » et de « qualité » liés aux produits alimentaires. Les facteurs de qualité ne posent pas de risque pour la santé et la sécurité des consommateurs et ne devraient pas, de l'avis du Canada, être traités de la même façon que les

facteurs de salubrité. Ce problème a amené le Japon à interdire la vente de 13 marques d'eaux embouteillées canadiennes en 1995, ce qui n'a pas manqué de causer des préjudices importants aux intérêts commerciaux du Canada. Ce dernier estime que le Japon devrait mettre fin à sa pratique actuelle d'interdiction de vente de produits agro-alimentaires fondée uniquement sur son évaluation de facteurs de « qualité » non désirables sans rapport avec la santé et la sécurité.

La loi sur la salubrité des aliments maintient aussi, à l'égard des aliments congelés, des normes bien plus restrictives que celles qui sont appliquées aux produits non congelés, ce qui a causé des problèmes pour les expéditions canadiennes d'aliments congelés à leur arrivée dans certains ports. Le Canada ne croit pas que cette distinction soit scientifiquement justifiée. Les méthodes d'essai utilisées pour assurer la conformité avec la loi ont aussi causé des problèmes. Le Canada espère aborder ce problème par un dialogue technique structuré entre représentants officiels.

Inspection du foin en balles

Pour pénétrer au Japon, le foin canadien est rigoureusement inspecté à l'arrivée et certifié comme ne contenant pas de paille de blé ou d'orge ni aucune plante agropyre, qui abrite la mouche de Hesse. Depuis 1987, le Canada et le Japon discutent d'un protocole qui établirait des procédures de fumigation ou de traitement à la chaleur au Canada pour les importations de foin en balles, ce qui permettrait d'éliminer les inspections à l'arrivée. L'approbation par le Japon du traitement par fumigation est entrée en vigueur le 19 décembre 1997.

L'industrie canadienne reste intéressée à l'établissement d'un protocole avec le Japon sur le traitement à la chaleur. Le Canada procédera à une réévaluation des recherches effectuées pour le traitement à la chaleur et reprendra contact avec le Japon au début de 1998 pour proposer des recherches supplémentaires.

Établissement de limites maximales de résidus aux niveaux acceptés sur le plan international

Au Japon, des limites maximales de résidus dans les aliments sont en train d'être établies progressivement pour les produits chimiques agricoles et les médicaments à usage vétérinaire. Dans les cas de produits chimiques ou de médicaments pour lesquels aucune limite n'a été établie au Japon, le niveau implicite est la tolérance zéro. Le Canada a demandé au Japon d'accélérer ses travaux

visant à établir des normes pertinentes pour les médicaments à usage vétérinaire et pour les produits chimiques agricoles qui seraient compatibles avec les normes internationales établies par le *Codex Alimentarius*. En l'absence d'une limite maximum de résidus nationale, le Canada accueillerait favorablement la décision par le Japon d'utiliser les normes internationales pertinentes, jusqu'à ce qu'une décision définitive soit prise.

Marque de commerce « organique »

Le bureau des brevets du Japon a approuvé l'utilisation du mot « organique » dans le nom des boissons alcooliques fabriquées par une entreprise japonaise. Dans une lettre adressée au bureau des brevets, l'ambassade canadienne a soutenu que le terme « organique » est un terme générique largement utilisé et qu'il désigne une méthode de production reconnue sur le plan international, et que par conséquent il ne devrait pas être admissible à l'enregistrement par une entreprise particulière. Le bureau des brevets a répondu que les entreprises touchées disposent d'une procédure formelle pour contester les décisions. Cette affaire cause un préjudice significatif aux intérêts des exportateurs canadiens au Japon.

Exportations d'huîtres vivantes

En réponse à une demande spécifique provenant de producteurs d'huîtres de Colombie-Britannique, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a récemment exprimé son désir de parvenir à un accord pour permettre l'exportation d'huîtres vivantes au Japon. Le Japon a conclu des accords de ce genre avec plusieurs États américains, dont l'Oregon, le Washington et le Connecticut. Les représentants de l'ACIA ont rencontré des fonctionnaires du ministère japonais de la santé et du bien-être en octobre 1997 pour discuter d'un protocole permettant ces exportations à partir du Canada. Le ministère envisage l'envoi d'un inspecteur de la pêche au Canada en 1998 pour examiner des huîtres fraîches de la Colombie-Britannique.

Acceptation du canola transgénique

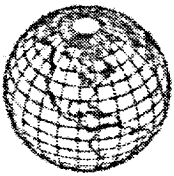
Le canola constitue la plus importante exportation agricole du Canada à destination du Japon, les expéditions de 1997 se chiffrant à 860 millions de dollars. La technologie transgénique désigne l'introduction d'un nouveau trait caractéristique, telle la tolérance envers des herbicides particuliers, par l'insertion dans le plant de canola d'un gène provenant d'une autre espèce. Les nouvelles variétés

sont soumises à l'approbation du Japon, laquelle repose sur des directives concernant la protection de l'environnement et la sécurité des produits alimentaires et des aliments pour animaux. Le Japon a approuvé l'importation de trois variétés de canola transgénique pour la sécurité de l'environnement en mai 1996, et pour la sécurité des produits alimentaires et des aliments pour animaux en septembre 1996, et il a récemment décidé d'étendre l'approbation à la descendance dérivée conventionnellement de lignes transgéniques approuvées. Le système d'approbation japonais continue néanmoins de susciter des inquiétudes, car il pourrait vraisemblablement causer des retards dans l'acceptation de cultures transgéniques subséquentes, qu'il s'agisse de canola avec de nouveaux traits transgéniques ou de traits transgéniques se trouvant dans d'autres espèces de cultures. Cette situation pourrait se présenter de nouveau lorsque des variétés de cultures sont approuvées pour plantation au Canada avant d'être acceptées par le Japon. Le Canada estime que l'approbation en fonction des traits génétiques plutôt que des variétés serait plus efficace, du point de vue économique aussi bien que fonctionnel.

Matériaux de construction et maisons

Le Japon est notre deuxième marché en importance pour les matériaux de construction, après les États-Unis; en 1997, les ventes canadiennes sur ce marché ont dépassé 2,5 milliards de dollars. Le Canada reste le plus gros exportateur de maisons préfabriquées au Japon, avec des ventes de 179 millions de dollars en 1997. Aux termes de l'annonce sur la coopération pour la reconnaissance mutuelle des normes de construction, faite conjointement par le ministère japonais de la construction et le ministère canadien de l'Industrie, le 31 octobre 1994, les deux pays ont convenu de collaborer étroitement pour réduire les coûts de la construction de maisons au Japon en modifiant les règlements en vigueur et en accordant une reconnaissance réciproque aux normes et aux résultats des essais applicables aux matériaux et méthodes de construction.

Aux termes de son programme d'urgence pour la réduction des coûts de la construction domiciliaire (annoncé en mars 1996), le Japon prépare actuellement des révisions à la loi sur les normes de construction et à la « notification 56 » (le code du bâtiment en 2x4) pour adopter des normes de construction établies en fonction du rendement plutôt que de critères restrictifs. Une déréglementation globale du secteur du logement et une libéralisation accrue des importations de matériaux



de construction pourraient réduire les coûts et stimuler grandement l'investissement dans ce secteur important et, du même coup, avantager les fournisseurs canadiens de matériaux de construction en bois. Le Canada continuera à consulter bilatéralement le Japon sur la révision du code du bâtiment en 1998 en vue de faciliter les exportations canadiennes de matériaux de construction.

Droits sur les matériaux de construction en bois

La classification tarifaire japonaise établit une distinction entre le bois d'œuvre et le bois d'échantillon, indépendamment de l'utilisation finale. Les taux tarifaires actuellement appliqués à certaines essences de bois utilisées par l'industrie de la construction domiciliaire contribuent à accroître sensiblement le coût global des maisons en bois. Cela est tout particulièrement vrai en ce qui concerne les droits appliqués au bois d'échantillon SPF (épinette, pin, sapin). La pruche (ou Hem-Fir), le Douglas taxifolié, l'épinette de Sitka, le cyprès jaune et le genévrier rouge entrent en franchise de droits, alors que le bois SPF et le mélèze sont assujettis à des droits variant de 4,8 à 6,5 %. Les exportations de SPF représentaient une valeur de plus de 600 millions de dollars en 1997, sur un total de 2,25 milliards en exportations de bois d'œuvre résineux à destination du Japon. Le Canada est le principal exportateur de bois d'œuvre résineux vers ce pays, et les droits appliqués aux SPF continuent d'avoir un effet important sur le coût du bois de charpente, ce qui augmente le coût des logements au Japon.

Les droits actuels sur le contreplaqué en bois de résineux, les panneaux de particules orientées, le bois d'œuvre lamellé et d'autres bois en planches ont pour effet d'augmenter considérablement le coût total des constructions en bois et devraient être éliminés. Le Canada continuera à exercer des pressions bilatérales en 1998 en vue de leur élimination.

Restrictions pour danger d'incendie imposées à la construction de logements en bois de trois étages à plusieurs unités

La construction de logements en bois de trois étages à plusieurs unités était interdite dans les zones classées semi-résistantes au feu (qui couvrent une bonne partie des zones résidentielles urbaines du Japon) jusqu'à ce que le ministre de la construction annonce un assouplissement des restrictions à la construction en août 1997. Bien qu'elle ne soit plus interdite, cette construction reste

soumise à une approbation en vertu de l'article 38 de la loi sur les normes de construction, qui interdit complètement les logements en bois de quatre étages, même dans les zones non classées comme exposées au feu. Un essai réussi de combustion a été effectué sur une structure de trois étages en mars 1996. Sur la base des résultats de cet essai, le ministère de la construction a fait savoir que les normes appliquées aux structures de trois étages à plusieurs unités (pour usage résidentiel ou commercial) seront révisées dans le contexte de la révision générale de la loi sur les normes de construction, qui entrera en vigueur en juillet 1999. Le Canada accueille favorablement cette révision, et invite le ministère de la construction à envisager le retrait complet de la clause de l'article 38.

Organismes de classement enregistrés (OCE)

Aucun organisme de classement étranger n'est autorisé à administrer un programme de certification et de contrôle de la qualité en vertu de la loi japonaise sur les normes agricoles (connue sous son acronyme anglais JAS). En permettant à des organismes canadiens compétents d'agir à titre d'OCE pour la certification aux fins de cette loi, on réduirait sensiblement le coût que doivent défrayer les exportateurs canadiens pour se conformer aux normes japonaises. Une révision systématique du régime de normes, en collaboration avec des tiers étrangers intéressés, permettrait de le transformer en un processus de certification plus efficace et plus économique. Le Conseil des industries forestières du Canada, à titre d'organisme étranger d'essai accrédité aux fins de la loi sur les normes agricoles, s'est dit intéressé à être désigné comme OCE, mais le Japon continue de rejeter cette demande.

Révision des normes pour les matériaux de construction en bois

La révision et l'élaboration des normes japonaises pour les matériaux de construction en bois importés se sont avérées un processus lent et coûteux. Le Canada collabore actuellement avec le ministère japonais de l'agriculture, des forêts et de la pêche dans le but d'obtenir la révision d'un certain nombre de normes, y compris la norme JAS 143 (appliquée au bois de charpente), afin de faciliter l'exportation au Japon de matériaux canadiens de construction en bois. Le Japon a convenu de coopérer avec le Canada pour réviser son interprétation des nœuds dans la norme JAS 143. Le Canada soutient que les nœuds devraient être évalués principalement en fonction

de l'impact qu'ils ont sur la résistance structurale, et non simplement en fonction de leur dimension sur la surface. Le Canada demande que le « déplacement du nœud » soit pris en considération, comme cela se fait dans le cas du bois de charpente.

De plus, le Canada cherche à obtenir l'inclusion d'une norme de laminage dans le cadre de la révision de la norme JAS 143, afin que les laminateurs japonais puissent obtenir des laminages certifiés aux termes de la loi et éviter un reprofilage coûteux avant le laminage au Japon. Depuis mars 1995, des discussions se sont déroulées entre spécialistes, auxquelles ont participé des experts techniques canadiens; elles ont abouti à la création d'un comité de révision de la norme JAS 143. Le Canada se réjouit de la formation de ce comité, et insistera pour que le déplacement du nœud et une norme de laminage soient considérés au moment de la révision.

Contreplaqué à application horizontale

Selon la notification 56 de la loi japonaise sur les normes de construction, des cales doivent être employées pour l'application horizontale du contreplaqué structurel dans les constructions à l'aide de planches 2x4. Cela force les constructeurs à utiliser des cales ou, plus souvent, à gaspiller jusqu'à 25 % du panneau de contreplaqué sans améliorer le rendement structurel de façon significative. L'acceptation de contreplaqué à application horizontale sans cale réduirait le gaspillage de contreplaqué et les temps de construction. Le Canada a demandé au Japon de modifier la notification 56 afin d'attribuer un facteur de mur de contreventement pour le contreplaqué appliqué horizontalement sans cale. Des discussions techniques entre le Canada et le Japon se poursuivent.

Matériel de télécommunication

Depuis 1986, le Canada et le Japon ont convenu de reconnaître réciproquement leurs essais respectifs aux fins de certification du matériel de télécommunications avec câble. Des mesures supplémentaires sont toutefois requises pour faciliter le processus de certification du matériel d'interface destiné aux réseaux de câbles et surtout aux réseaux sans câble, et aussi pour en réduire le coût élevé. Une proposition de discussion de la reconnaissance mutuelle des procédures d'essai et de certification a été présentée au ministère japonais des postes et télécommunications en janvier 1997. Le Canada espère obtenir de ces discussions la conclusion et l'entrée en vigueur d'accords de reconnaissance mutuelle équitables et transparents à l'égard du matériel

de télécommunication avec câble et sans câble. Le Canada a fourni au ministère des renseignements techniques qui pourront servir de base à des discussions ultérieures.

En décembre 1997, à la suite de demandes présentées par le Canada et par d'autres gouvernements, l'institut japonais d'inspection et de certificat d'équipement radio (désigné au Japon par les initiales MKK) a annoncé que la période de traitement des demandes de certification serait réduite de moitié et que les frais facturés pour la certification seraient considérablement réduits (jusqu'à 35 %), l'objectif final étant de les ramener à un tiers des taux antérieurs.

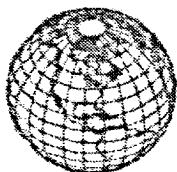
FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Services financiers

À la fin de 1996, le gouvernement japonais a annoncé le « Big Bang de Tokyo », qui se produira de 1997 à l'an 2001. Avec l'entrée en vigueur des révisions à la loi sur le commerce et le contrôle des changes, les modifications à la loi anti-monopole, qui permettront l'établissement de sociétés de portefeuille, et la mise en place de la nouvelle agence de supervision financière en juillet, l'année 1998 sera une étape essentielle dans le processus de libéralisation des marchés financiers japonais – le « Big Bang de Tokyo ». Les institutions financières étrangères font des progrès considérables au Japon dans des domaines aussi variés que la gestion des actifs et des rentes de retraite, les ventes d'actions et les assurances. Plusieurs sociétés canadiennes ont également accru leur présence à Tokyo pour tirer parti des débouchés créés par la déréglementation du secteur financier du Japon. Le gouvernement canadien et les sociétés financières canadiennes continueront de suivre avec intérêt ces restructurations, de même que les nouvelles possibilités découlant de la mise en œuvre de négociations bilatérales et multilatérales sur les services financiers.

Services de télécommunication

Le Japon prend actuellement d'importantes mesures pour déréglementer son marché des services de télécommunication. Conformément à l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base, il a pris des mesures pour ouvrir son marché à tous les fournisseurs de ce genre de services. Aucune restriction n'entrave la participation étrangère au capital des nouvelles sociétés créées dans ce secteur. La participation



étrangère au capital de NTT et KDD reste limitée à 20 %, mais la limite concernant KDD sera retirée lors de l'abolition de la loi KDD à l'été de 1998. La revente simple locale et internationale et les services téléphoniques par Internet sont maintenant autorisés, et de nouvelles règles sur l'interconnexion recevront probablement la sanction législative d'ici le milieu de l'année. Cela aura pour effet d'intensifier la concurrence et d'offrir un plus grand nombre de débouchés aux fournisseurs canadiens de matériel et de services de télécommunications. Ceux-ci devront toutefois pouvoir établir l'interconnexion avec les réseaux commutés à un coût raisonnable pour que la libéralisation du marché soit efficace. Le Canada continuera à suivre les développements dans ce secteur et de chercher de nouveaux débouchés pour les fournisseurs canadiens de matériel et de services de télécommunications.

INVESTISSEMENT

Dans plusieurs secteurs de l'économie japonaise, les investissements en provenance de l'étranger doivent faire l'objet d'une notification préalable en vertu de la loi sur le contrôle du change étranger et du commerce extérieur. Parmi les secteurs réservés aux termes du Code de libération des mouvements de capitaux de l'OCDE, mentionnons l'agriculture, l'exploitation forestière et la pêche, le pétrole, le cuir et les produits en cuir, le transport aérien et le transport maritime. Plusieurs autres secteurs sont réservés pour des raisons de sécurité nationale, y compris l'aéronautique et l'aérospatial, l'armement, le transport de passagers, l'énergie nucléaire, l'électricité, le gaz, l'alimentation en chaleur et l'adduction d'eau. Étant donné l'importance de l'investissement direct pour le commerce, le Canada continuera d'appuyer les modifications à la réglementation japonaise qui améliorent le climat de l'investissement et qui facilitent la pénétration du marché.

CHINE ET HONG KONG

CHINE

Aperçu

La République populaire de Chine se classe au cinquième rang des marchés d'exportation du Canada – au troisième rang si l'on inclut la région administrative spéciale de Hong Kong. Les questions relatives à l'accès au marché chinois se distinguent nettement de celles

qui concernent le marché de Hong Kong. En 1997, les exportations totales de marchandises à destination de la Chine et de Hong Kong atteignaient 3,78 milliards de dollars, et la valeur totale des marchandises importées se chiffrait à 7,55 milliards.

Avec près du quart de la population mondiale, la Chine devrait devenir le plus important marché de consommation au monde. On prévoit que d'ici l'an 2010, la Chine comptera plus de 500 millions de consommateurs de classe moyenne. Compte tenu d'un mode de vie de plus en plus occidentalisé parmi les classes moyennes urbaines et de la modération des politiques isolationnistes du gouvernement chinois, cet énorme marché offre des attraits importants pour le Canada. De plus, il faut se rappeler qu'on trouve en Chine plusieurs marchés régionaux, chacun fonctionnant et évoluant de façon distincte et souvent autonome.

Comme le précise l'édition 1998 du *Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong*, la stratégie du Canada tient pleinement compte de l'importance grandissante de la Chine dans les affaires mondiales. Le Canada considère qu'un partenariat économique avec la Chine est un élément essentiel pour soutenir des relations à long terme et encourager l'intégration accrue de ce pays dans les institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

Malgré les possibilités qu'offre la Chine, un certain nombre de problèmes et de pratiques systémiques importants gênent l'accès du Canada à ce marché. Ces questions font présentement l'objet d'un examen dans le cadre des négociations multilatérales et bilatérales sur l'accession de la Chine à l'OMC, et les représentants de la Chine ont indiqué qu'ils souhaitaient vivement résoudre ces problèmes dans le cadre de ces discussions. Parmi les questions qui doivent être résolues on peut citer la présence de droits de douane élevés, de normes non appropriées et d'obstacles aux investissements, la possibilité de faire appel des décisions de l'administration chinoise au moyen d'un processus de révision judiciaire, le traitement équivalent des entreprises étrangères et locales (traitement national), le traitement équivalent des importations venant de pays différents (statut NPF), l'accès aux changes, la transparence du régime chinois, l'application uniforme des lois et règlements à travers la Chine, les barrières non tarifaires (permis et contingents d'importation, etc.) et les subventions versées aux fabricants chinois. Dans le cadre de son adhésion à l'OMC, la Chine négocie des ententes bilatérales avec ses principaux partenaires commerciaux, dont le Canada, et les résultats seront appliqués sur une base NPF.

Les droits de douane élevés appliqués aux importations constituent l'un des principaux obstacles aux exportations canadiennes vers la Chine, en particulier celles qui sont en concurrence avec les produits de fabrication locale ou qui, parce qu'elles sont des produits de base, se vendent à un prix fixe sur les marchés mondiaux. Une attention particulière est également donnée aux produits à contenu intellectuel qui contribuent à l'emploi et à la croissance de façon disproportionnée. De plus, les droits de douane élevés frappant un certain nombre de produits agricoles, auxquels s'ajoutent des lacunes dans l'administration des douanes, ont abouti à une activité de contrebande très répandue, ce qui réduit sensiblement la possibilité d'entrer sur ce marché dans des conditions de concurrence loyale. Cette situation a eu un effet particulièrement marqué sur les ventes canadiennes de ginseng en Chine.

L'un des problèmes courants du marché chinois est le manque de transparence et l'application désordonnée des lois, des règlements et des pratiques d'importation. Ce phénomène reflète en partie le caractère décentralisé de l'administration chinoise et la vigueur des centres de pouvoir locaux, dont les unités administratives agissent souvent sans égard aux ordonnances du gouvernement national ou aux lois écrites adoptées par les autorités centrales. Dans les procédures douanières, par exemple, il n'est pas rare que le même produit soit assujéti à des prélèvements différents selon le port où il arrive, car chaque port a ses propres frais administratifs et autres à ajouter aux droits de douane de base. Il en résulte une grande incertitude dans le calcul des coûts d'exportation, ce qui constitue un obstacle à l'établissement de rapports commerciaux soutenus. Dans le cas des projets d'investissement, le processus d'approbation est souvent brumeux et il est difficile de savoir qui a le pouvoir de décision ultime à l'égard d'un projet donné.

Un autre problème majeur est celui de l'application des normes. Plusieurs craignent en effet que les normes – et notamment les exigences quant aux inspections réglementaires – ne servent à entraver l'accès au marché au lieu d'être imposées, comme l'exige l'OMC, d'une façon à restreindre le commerce aussi peu que possible. Dans le contexte de ses discussions avec la Chine et des négociations en vue de l'adhésion de celle-ci à l'OMC, le Canada s'efforce d'obtenir une liste transparente des normes appliquées et cherche à détecter et éliminer celles qui sont strictement qualitatives et constituent des entraves commerciales dissimulées ou

inutiles. Le but recherché est d'obtenir l'application des normes internationales et d'améliorer l'accès par des mécanismes tels que les accords de reconnaissance mutuelle.

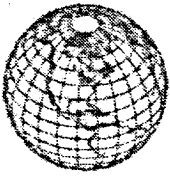
Le Canada aborde de la même façon les nombreux obstacles à l'importation des produits agricoles qui prennent la forme de mesures sanitaires et phytosanitaires. On constate que le manque de transparence des règles et de l'administration du régime chinois de mesures sanitaires et phytosanitaires n'a pas disparu. L'Agence canadienne d'inspection des aliments collabore étroitement avec la Chine sur un certain nombre de questions touchant ces mesures, notamment celles qui entravent l'accès au marché chinois des exportations canadiennes de produits de la viande, de tabac, de pommes de terre de semence et de maïs de semence.

EXEMPLES DE PROBLÈMES D'ACCÈS

Matériel de télécommunication

Les ventes de matériel canadien de télécommunication à la Chine vont bon train. Il subsiste toutefois certaines inquiétudes quant au processus d'appel d'offres pour ce genre de matériel et quant au fait que l'organisme chargé de réglementer ce secteur de l'économie chinoise, le ministère des postes et télécommunications, est également un fournisseur qui fait concurrence aux importations tout en étant le principal transporteur et client. Cela crée un risque d'influence indue sur les décisions d'achat. Certains indices permettent aussi de croire que les exportateurs doivent satisfaire à des normes qui s'ajoutent à celles qui ont été définies par la Chine.

La Chine continue de s'opposer à la participation d'entreprises étrangères aux opérations internes de télécommunication. Le ministère des postes et télécommunications encourage activement l'investissement étranger direct et l'entrée de technologies étrangères, mais il ne permet pas aux entreprises étrangères d'investir dans le système de télécommunication lui-même. La pénétration du marché du matériel n'est possible que dans la cadre d'une co-entreprise avec un fabricant chinois ou par la vente de produits assujétiés à des droits de douane. Les entreprises étrangères peuvent installer, mais non pas exploiter, des systèmes de télécommunications.



Papier journal

En octobre 1997, la Chine a mis en place un nouveau tarif variable dont la valeur est inversement proportionnelle au prix du produit importé, le montant de base se situant à 550 dollars US la tonne. Suivant cette échelle, les droits de douane pourraient varier de 3 % pour les importations à prix élevé à 45 % pour les achats de produits bas de gamme. Ce taux variable a pour but de compenser les pertes de recettes découlant des fluctuations de prix et a été adopté en réaction à une chute brutale des prix du papier journal sur les marchés mondiaux, qui avait eu pour effet d'abaisser le prix des importations au-dessous de celui du papier journal produit en Chine. Le Canada a tenu des discussions au sujet de ce tarif avec la Chine et a exprimé la crainte qu'il ne crée des distorsions dans les échanges et les décisions de production.

Contingents tarifaires sur les produits agricoles

La Chine a fait connaître son intention de mettre en place un régime de contingents tarifaires s'appliquant à un certain nombre de produits agricoles importés, qui représentent environ 40 % de la valeur des exportations canadiennes vers ce pays. Il importe donc tout particulièrement que ce régime soit appliqué de façon aussi ouverte, transparente, efficace et prévisible que possible afin de ne pas susciter de distorsions dans les échanges. Le Canada continue de collaborer étroitement avec la Chine pour veiller à ce que ce régime de contingents tarifaires, s'il est établi, ne désavantage pas les produits agricoles canadiens.

Chaudières et enceintes sous pression

La Chine exige que les installations de fabrication de chaudières et d'enceintes sous pression soient inspectées par des représentants du ministère du travail avant que le produit soit importé. Ce processus exige que les entreprises couvrent les coûts d'inspection, comprenant le déplacement des inspecteurs chinois, ce qui peut être très coûteux, en particulier pour les PME. Le Canada continue de préconiser l'adoption par la Chine des normes de l'association américaine des ingénieurs-mécaniciens (American Society of Mechanical Engineers, ou ASME) pour les chaudières, afin de réduire les coûts auxquels les fabricants canadiens doivent faire face.

Services

Depuis quelques années, les fournisseurs canadiens de services ont trouvé un accès de plus en plus large au marché chinois. La Chine continue toutefois de limiter les opérations des entreprises étrangères de services au moyen de restrictions quant aux endroits où elles peuvent s'établir et quant au nombre d'entreprises étrangères autorisées à exercer leurs activités dans certains secteurs, ainsi qu'au moyen de divers règlements, y compris des critères pour l'octroi de permis qui sont discriminatoires envers les firmes étrangères. Le Canada s'efforce, dans le cadre du processus de l'adhésion de la Chine à l'OMC, de l'amener à tempérer ou à retirer ces restrictions. Il souhaite tout particulièrement faciliter l'accès de ses entreprises aux secteurs des services financiers, des services de télécommunications et des services professionnels, où les Canadiens excellent et qui offrent présentement un fort potentiel.

INVESTISSEMENT

Le Canada considère la Chine comme un candidat prioritaire pour la négociation d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers. Selon Statistique Canada, le stock des investissements directs du Canada en Chine s'élevait en 1996 à 368 millions de dollars, et le potentiel de ce côté est beaucoup plus élevé si l'on tient compte de la dimension du marché. Bien que certaines réformes soient en cours dans le cadre du processus d'adhésion à l'OMC, l'économie reste fortement centralisée et sous le contrôle de l'État. Dans les secteurs ouverts aux investissements étrangers, il est essentiel que le principe du traitement non discriminatoire, et en particulier du traitement national, soit appliqué.

HONG KONG

Aperçu

Le 1^{er} juillet 1997 a vu la réintégration de Hong Kong à la Chine après 150 ans d'administration britannique. L'ancienne colonie porte maintenant le nom officiel de Région de Hong Kong sous administration spéciale de la République populaire de Chine. Les détails du transfert de souveraineté ont été établis par la Déclaration conjointe sino-britannique de 1984 et par la Loi fondamentale, constitution de la Région de

Hong Kong promulguée par le Congrès national du peuple chinois en avril 1990. La Loi fondamentale accorde une autonomie considérable à la région pour la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques, et ce, pour une période de 50 ans après 1997. La Région de Hong Kong jouit de son propre système financier et formule sa propre politique monétaire et financière. Le dollar de Hong Kong continue de circuler et d'avoir cours légal. Hong Kong reste un port libre et un territoire douanier distinct. Elle peut entreprendre des relations avec des États et des organismes internationaux sur les questions concernant l'économie, l'argent et les finances, les transports maritimes, les communications, le tourisme, la culture et les sports. Sous l'appellation « Hong Kong, Chine », elle est membre de l'APEC et de l'OMC.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès au marché de Hong Kong, et il n'existe aucun problème bilatéral en suspens à cet égard. Le gouvernement de Hong Kong continue d'élaborer ses politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses propres intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue de s'appliquer également au commerce des produits et des services, ainsi qu'à l'investissement.

Hong Kong Telecom a annoncé le 21 janvier 1998 qu'elle avait convenu avec le gouvernement de Hong Kong d'autoriser la libre concurrence dans les services téléphoniques internationaux (IDD) en échange d'un paiement comptant de 865,6 millions de dollars US (6,7 milliards de dollars HK). Les services IDD étaient le dernier domaine dans lequel Hong Kong Telecom maintenait un monopole. L'accord, qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1999, fait de Hong Kong la région d'Asie la plus compétitive du point de vue des télécommunications.

INVESTISSEMENT

Des courants d'investissement importants existent entre Hong Kong et le Canada, atteignant un total de 5 milliards de dollars. Des négociations sont en cours avec le gouvernement de Hong Kong pour la conclusion d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers.

RÉPUBLIQUE DE CORÉE

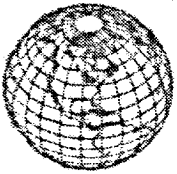
Aperçu

En 1997, les exportations de produits canadiens vers la République de Corée ont atteint un total de 2,881 milliards de dollars, et les importations, de 2,821 milliards. La Corée du Sud est le troisième marché du Canada pour les exportations de marchandises dans la région Asie-Pacifique (après le Japon et la Chine) et le sixième au monde (après l'Allemagne).

En novembre 1997, la Corée du Sud a demandé une assistance financière au FMI, à la suite d'une crise déclenchée par des doutes quant à sa capacité de rembourser un volume élevé de dettes à courte échéance privées détenues par des étrangers. Cette incertitude a été aggravée par l'élection présidentielle du 18 décembre, qui a été remportée par le principal candidat de l'opposition, Kim Dae-jung. Selon l'accord conclu avec le FMI, la Corée doit réformer son secteur financier et la structure de ses entreprises, et ouvrir davantage son économie aux produits et aux investisseurs étrangers.

En janvier 1998, la Corée et ses créanciers internationaux ont convenu de refinancer 24 milliards de dollars US en dettes à court terme. Bien que cet accord stabilise les problèmes de devises de la Corée, celle-ci doit cependant faire face à une restructuration majeure de l'économie nationale. La croissance ralentira considérablement durant la période de restructuration, et la Corée devrait réduire sensiblement ses importations à court terme. Malgré cela, elle reste un marché important pour le Canada et elle devrait pouvoir ressortir encore plus vigoureuse de la crise actuelle.

Le Groupe de travail Canada-Corée pour un partenariat spécial a été mis sur pied en avril 1994; il a pour mandat de trouver des moyens d'intensifier et de renforcer les liens économiques entre les deux pays. Il doit chercher à accroître la coopération dans des domaines comme le commerce, l'investissement, l'industrie et les transferts de technologie. Un sous-comité du Groupe de travail s'occupe des questions concernant l'accès au marché. Un Comité sur la coopération industrielle et technologique a également été créé dans le but d'approfondir la coopération entre les secteurs privés des deux pays. Il concentrera d'abord son attention sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications.



Le Canada et la Corée ont conclu un accord de reconnaissance mutuelle en matière de matériel de télécommunication pendant la visite dans ce pays de la délégation d'Équipe Canada en janvier 1997. Les deux pays participent à des négociations sur l'accès au marché du matériel de télécommunication, l'accent étant mis sur les marchés publics. Un résultat positif dans ce domaine permettra de stimuler le commerce du matériel de télécommunication entre les deux pays et placera le Canada sur un pied d'égalité avec ses concurrents (les États-Unis et l'Union européenne).

Priorités du Canada en 1998

La politique économique de la République de Corée a pour but de soutenir son industrie nationale et ses exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. Dans l'ensemble, les droits de douane, les permis d'importation et les procédures d'importation favorisent tous l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien qu'il y ait eu une certaine libéralisation des procédures d'importation, de nombreux obstacles importants sont encore en place.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES PRODUITS

Matériel de télécommunication

Le Canada cherche à améliorer l'accès au secteur privé et au marché public coréens dans le domaine du matériel de télécommunication. La Corée a récemment donné effet à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, mais elle en a exclu les achats par Korea Telecom de produits de télécommunication et d'équipements de réseau. D'autres obstacles à l'accès, dont les politiques de localisation, préoccupent également le Canada.

En 1997, le Canada et la Corée ont eu des entretiens au sujet des marchés publics. Le Canada continue de s'opposer au traitement préférentiel que la Corée accorde aux fabricants d'équipement américains et européens et cherche à obtenir le même accès garanti dont jouissent ces concurrents, pour le secteur privé autant que pour les marchés publics de la Corée.

Produits agro-alimentaires et boissons

Luzerne

Le régime tarifaire coréen qui s'applique à la luzerne comprend un taux de droit effectif (actuellement de 1 %, sans contingent) renouvelable tous les six mois. Le Canada préférerait l'imposition d'un droit prévisible, ce qui aurait pour effet de réduire l'incertitude de ses fournisseurs. L'absence d'incertitude est souhaitable dans cette industrie, car il s'agit d'un produit qui exige des investissements fixes importants au Canada.

Orge fourragère

Les engagements d'accès minimum de la Corée concernant l'orge fourragère sont extrêmement faibles. La Corée a récemment ouvert un contingent tarifaire temporaire de 50 000 tonnes pour 1996 et, en septembre 1997, a ouvert deux appels d'offres pour 17 000 tonnes et 50 000 tonnes, respectivement. Le Canada a demandé un engagement à plus long terme et une augmentation du volume du contingent, pour refléter les besoins croissants de l'industrie coréenne du bétail.

Graines et l'huile de canola

Les taux de droits effectifs appliqués par la Corée sur les graines et l'huile de canola restent sensiblement plus élevés que ceux qui sont appliqués aux produits d'huile végétale de remplacement. Comme l'harmonisation des droits de douane entre les produits de remplacement n'entraînera vraisemblablement pas d'augmentation des importations globales d'huiles comestibles, le Canada a demandé que les marges tarifaires entre l'huile de canola et les produits d'huiles végétales de remplacement soient éliminées ou réduites. En 1997, les droits tarifaires pour le canola étaient de 10 % pour les grains, 15 % pour l'huile et 2 % pour le fourrage. Les taux effectifs pour le soja applicables aux mêmes produits étaient de 1 %, 8 % et 3 %, respectivement.

Orge brassicole et malt d'orge

Les plus récents taux de droits effectifs de la Corée sur le malt sont de 10 %, contre 5 % pour l'orge brassicole. Les taux antérieurs, quoique plus élevés, étaient cependant égaux. Cette nouvelle forme de discrimination entrave l'accès au marché. Pour réduire au minimum les stimulants et les anti-stimulants artificiels relatifs à

l'importation de l'un par rapport à l'autre, le Canada s'oppose à une nouvelle escalade des droits de douane entre les produits bruts et les produits transformés.

Droits de douane sur les pois fourragers

La Corée applique un droit de douane de 30 % sur les pois fourragers. Les droits perçus sur les produits concurrents sont généralement de moins de 5 % (orge à 1 %, blé fourrager à 1 %). Le Canada croit que le droit actuel empêche l'importation de pois fourragers par rapport à d'autres produits, au détriment de l'industrie coréenne de l'alimentation animale. Afin de permettre à cette industrie d'avoir accès à ce produit fourrager de remplacement, le Canada a demandé que le droit de douane sur les pois fourragers ne soit pas supérieur à 5 %.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres géré par la société de commercialisation de l'agriculture et de la pêche (Agricultural and Fishery Marketing Corporation) empêche les importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja (grade tofu) de première qualité et à prix fort que le Canada produit. La Corée impose un contingent tarifaire pour les graines de soja, qui est administré par le biais d'appels d'offres internationaux, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, où il est impossible d'avoir des prix élevés en fonction de la qualité, de soumissionner de petits lots ou de prendre des engagements à long terme. Le Canada estime que la Corée ne peut actuellement satisfaire aux besoins d'approvisionnement de son secteur de la transformation du soja en un produit de haute qualité et qu'il serait dans l'intérêt des deux pays d'élargir les règles de l'administration des importations.

Eau embouteillée

Les exportateurs canadiens d'eau embouteillée ont été confrontés à un certain nombre d'obstacles techniques en Corée. Notre préoccupation principale concerne l'interdiction d'importer l'eau embouteillée traitée à l'ozone. Le traitement à l'ozone, qui sert à maintenir la qualité de l'eau embouteillée, est un procédé largement utilisé par l'industrie de l'eau embouteillée du Canada, des États-Unis et d'ailleurs. Le Canada juge qu'aucune considération scientifique ne justifie l'interdiction imposée par la Corée, qui a eu pour effet d'exclure du marché coréen la plupart des exportateurs canadiens d'eau embouteillée.

En décembre 1995, le Canada a eu avec la Corée des consultations à ce sujet dans le cadre de l'OMC. Les deux pays sont arrivés à un règlement bilatéral le 1^{er} avril 1996, suivant lequel la Corée a convenu de modifier les lois et réglementations pertinentes pour permettre l'importation d'eau embouteillée traitée à l'ozone au plus tard le 1^{er} avril 1997. La législation n'a toutefois pas été adoptée avant le 30 juillet 1997. Les nouvelles dispositions sont entrées en vigueur un mois plus tard, mais elles soulèvent de nouveaux problèmes pour les exportateurs canadiens du fait qu'elles comprennent des prescriptions pour l'étiquetage de l'eau embouteillée traitée à l'ozone qui ont un effet restrictif sur le commerce. Le Canada a fait de nouvelles démarches auprès des autorités coréennes et leur a indiqué que ce dossier restait non résolu. La Corée a convenu de modifier les conditions d'étiquetage au cours du premier trimestre de 1998. Le Canada continuera de présenter ses points de vue pour résoudre tous les problèmes techniques d'accès au marché (les exigences imposées par le gouvernement coréen quant à la durée de conservation, par exemple) auxquels doivent faire face les exportateurs canadiens d'eau embouteillée.

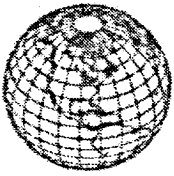
Viande de phoque

La Corée interdit, de manière non officielle, l'importation de produits du phoque et n'a pas encore répondu à nos demandes concernant ses exigences de certification relatives à l'importation de viande de phoque destinée à la consommation humaine. Le Canada a fait valoir aux autorités coréennes que les phoques du Canada ne sont pas en danger et leur a demandé d'autoriser les importations.

L'importation de phoques a été libéralisée en Corée le 3 janvier 1995. À l'heure actuelle, il faut obtenir un permis du ministre coréen de la santé et du bien-être pour importer de la viande de phoque, car le certificat d'inspection du Canada n'est pas suffisant. Les autorités coréennes souhaitent également déterminer s'il est dans les habitudes des Coréens de manger de la viande de phoque. Le Canada cherchera à obtenir les approbations nécessaires pour la vente de cette denrée en Corée.

Droits de douane sur les boissons alcoolisées

L'Union européenne, les États-Unis, le Canada et le Mexique soutiennent que la Corée applique un régime de taxes discriminatoire envers les boissons alcooliques



importées. Le Canada participe au mécanisme de règlement des différends avec la Corée dans le cadre de l'OMC, dans le but de résoudre le problème.

INVESTISSEMENT ET SERVICES

La Corée a fait d'importants progrès dans la libéralisation du traitement qu'elle réserve aux investissements étrangers. La mise en œuvre des mesures contenues dans les révisions apportées en 1995 au plan de réforme des opérations de change devrait accélérer ce processus, particulièrement en ce qui concerne les mouvements de capitaux et les opérations de change.

En outre, les engagements contractés par la Corée pour son adhésion à l'OCDE répondront à certaines des préoccupations du Canada au sujet de son système financier et du traitement accordé aux investissements étrangers directs. À la suite des négociations avec l'OMC concernant les services financiers, qui ont été conclues le 12 décembre 1997, la Corée a également convenu de consolider un grand nombre des mesures de libéralisation du secteur financier qu'elle prévoyait mettre en place dans le contexte de l'OMC. Tout récemment, dans son accord de décembre 1997 avec le FMI, la Corée s'est engagée à procéder à une large libéralisation des mouvements de capitaux. Toutes les restrictions à l'achat d'obligations coréennes par des étrangers seront levées. Les restrictions visant l'acquisition des actions seront également assouplies, de même que celles qui concernent les prises de contrôle d'entreprises coréennes par des intérêts étrangers. Enfin, on prévoit que les banques et les firmes de courtage étrangères seront autorisées à établir des filiales en Corée. Le Canada continuera de demander une libéralisation accrue du secteur financier coréen au cours de la dernière série de négociations de l'OMC sur les services.

TAÏPEI CHINOIS (TAÏWAN)

Aperçu

Le Taïpei chinois est le quatrième marché d'exportation du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, représentant 6 % de nos ventes à cette région. En 1997, le total des exportations de produits s'élevait à 1,573 milliards de dollars, ce qui faisait de ce pays le neuvième marché d'exportation du Canada. La valeur totale des importations de marchandises en 1997 s'élevait à 3,466 milliards de dollars. La croissance continue de l'économie en

1998 devrait se traduire par une croissance supplémentaire des exportations canadiennes. Le Taïpei chinois fait partie des destinations les plus dynamiques des exportations canadiennes en dehors de l'ALENA pour les produits à valeur ajoutée tels que les automobiles et les aéronefs, et constitue un marché en croissance pour les produits agricoles et agro-alimentaires.

L'économie du Taïpei chinois est liée au commerce : le pays est un exportateur important et une source majeure d'investissement pour la région, en particulier à destination de la Chine et de l'Asie du Sud-Est, et il est en train de devenir un importateur régional important. Cela a fortement stimulé la libéralisation du commerce et du marché, bien que les pressions politiques internes de cette démocratie dynamique continuent de se traduire par un climat propice au protectionnisme et à des conditions d'accès discriminatoires.

L'objectif du Canada dans les négociations avec le Taïpei chinois concernant l'adhésion de ce pays à l'OMC a été d'élargir l'accès au marché en faveur d'une grande variété de produits et de services canadiens. Les négociations bilatérales avec le Taïpei chinois ont débuté en 1994. La treizième séance de négociations, à la fin de 1997, a débouché sur une entente provisoire. Le Taïpei chinois n'a pas encore clarifié un certain nombre de détails concernant ses engagements relatifs à divers produits agricoles et industriels et à divers services, et ses offres finales doivent être vérifiées.

Après avoir conclu provisoirement ces entretiens bilatéraux avec le Canada au sujet de son adhésion à l'OMC, le Taïpei chinois a, au début de 1998, accordé un accès préférentiel à plusieurs produits en provenance des États-Unis – y compris des produits de viande qui présentent aussi un intérêt pour les exportateurs canadiens – au cours de la période précédant l'adhésion du Taïpei chinois à l'OMC. Il faudra aussi résoudre la question de cette mesure discriminatoire supplémentaire contre les exportations canadiennes vers le marché du Taïpei chinois avant que le Canada puisse officiellement mettre fin aux négociations concernant l'adhésion de ce pays à l'OMC.

Les initiatives du Taïpei chinois dans les négociations concernant l'adhésion comprennent des réductions et des consolidations tarifaires à l'égard de produits tels que les produits chimiques et pharmaceutiques, le papier et les appareils médicaux, conformément aux modalités d'harmonisation (« zéro-zéro ») adoptées par le Canada et par d'autres pays (surtout industrialisés) dans le cadre de l'Uruguay Round. En tant que signataire de l'Accord sur la technologie de l'information,

conclu en mars 1997, le Taïpei chinois a accepté la série complète des éliminations tarifaires touchant les produits de technologie de l'information et de télécommunication couverts par cet accord plurilatéral de l'OMC. Les fournisseurs canadiens devraient donc bénéficier d'un accès plus sûr et plus ouvert pour ces produits et pour d'autres produits industriels prioritaires, dont le contreplaqué et les produits du secteur aérospatial. L'accès des fournisseurs canadiens au marché du Taïpei chinois pour les automobiles restera favorable, le pays ayant entrepris de libéraliser son régime d'importation dans ce secteur. En ce qui concerne les produits agricoles, les engagements pris par le Taïpei chinois dans le contexte des négociations relatives à son adhésion à l'OMC se traduiront par un accès plus facile des produits prioritaires, dont les grains, les oléagineux, les produits de viande et les aliments traités, ainsi que d'une variété de poissons et de fruits de mer. Les exportateurs d'oléagineux et de plusieurs produits de la pêche bénéficieront de conditions équitables pour accéder au marché du Taïpei chinois pour la première fois. Bien que certains progrès aient été réalisés pour améliorer l'accès au marché de la viande bovine, aucun engagement d'accès équitable pour toutes les viandes bovines canadiennes de haute qualité n'a pu être obtenu de Taïpei. Le Canada continuera d'insister auprès des autorités du pays pour mettre fin à cette pratique discriminatoire.

Au cours de l'année écoulée, plusieurs aspects du commerce des services financiers qui étaient restés en suspens ont été résolus de façon satisfaisante dans le secteur bancaire et dans celui des assurances. D'autre part, le Taïpei chinois a présenté une offre pour les services de télécommunication de base, à la suite de la conclusion de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base en 1997. L'offre finale du Taïpei chinois concernant les services comprend également des engagements relatifs à d'autres catégories de services, y compris les télécommunications de pointe et la protection de l'environnement.

Dans le cadre de son adhésion à l'OMC, le Taïpei chinois a également demandé à adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics, et les négociations bilatérales à cet égard progressent bien.

Le Taïpei chinois a maintenant conclu plusieurs négociations bilatérales avec la majorité des 26 partenaires commerciaux visés par ces discussions. Les négociations concernant l'adhésion du Taïpei chinois se concentreront vraisemblablement à l'avenir sur les dossiers multilatéraux, où le Rapport du groupe de travail et le Protocole d'adhésion restent à négocier.

INDE

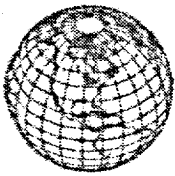
Aperçu

L'économie indienne s'est considérablement améliorée depuis 1991, année où l'Inde a lancé son programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et des investissements. Le taux de croissance économique s'est chiffré à 6 % par an de 1993 à 1997. Les indicateurs économiques de base sont sains et l'Inde n'a pas été sérieusement touchée jusqu'à présent par les problèmes financiers des pays plus à l'est. Le volume total du commerce des marchandises entre le Canada et l'Inde a atteint un niveau record de 1,191 milliards de dollars en 1997, dont 289 millions en faveur de l'Inde. L'investissement canadien dans ce pays est notable; en 1997, le Canada était le quinzième investisseur selon les approbations, les investissements au cours des dix premiers mois de 1997 atteignant un total de 144 millions de dollars.

L'Inde offre aujourd'hui de grandes possibilités pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. Outre un taux de croissance élevé, elle dispose d'une classe moyenne (c'est-à-dire d'une tranche de la population qui jouit d'un revenu disponible) de 200 millions de personnes, dont la demande en biens de consommation augmente rapidement. Ce sont ces facteurs favorables qui expliquent le succès remporté par la mission d'Équipe Canada en Inde en 1996, au cours de laquelle le premier ministre Chrétien a dirigé une délégation composée de sept premiers ministres provinciaux, de plusieurs ministres fédéraux et de 300 gens d'affaires pour resserrer les liens d'échange et d'investissement.

Résultats obtenus en 1997

Dans le cadre de l'OMC, et en vertu d'accords conclus avec le Canada et avec plusieurs autres pays (l'Union européenne, le Japon, la Suisse, l'Australie et la Nouvelle-Zélande), l'Inde supprimera les restrictions aux importations appliquées à une grande variété de produits intéressant les exportateurs canadiens. Ces entraves au commerce prennent généralement la forme de contingents quantitatifs et d'interdictions d'importation de produits couverts par environ 2 700 postes tarifaires distincts. Les restrictions seront retirées en trois étapes (d'avril 1997 à mars 2003), le premier « lot » de postes tarifaires devant être libéralisé à la fin de mars 1998. L'Inde s'est également engagée à éliminer toutes les barrières à l'importation de produits couverts par l'ATI au cours de la première étape, c'est-à-dire d'ici mars 2000.



Priorités du Canada en 1998

Malgré le potentiel qui s'offre du côté du commerce et de l'investissement, plusieurs problèmes qui entravent encore l'accès au marché indien. En général, il y a un manque de transparence dans les processus décisionnels et le choix des adjudicataires, et on trouve encore un grand nombre d'obstacles à l'importation, bien qu'ils soient en diminution.

Un certain nombre de grands projets canadiens dépendent des réformes économiques qui seront apportées dans les secteurs examinés ci-après. Ces dossiers feront l'objet d'un examen lors de la réunion du Comité ministériel mixte indo-canadien, prévue pour 1998. Cette année également, le Canada entend étudier la possibilité de mettre en place un mécanisme amélioré pour la poursuite d'un dialogue bilatéral de niveau élevé sur diverses questions relatives aux échanges, à l'investissement et à la politique commerciale.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes continuent d'éprouver des difficultés à pénétrer le marché indien des produits et services de télécommunication. Dans le secteur des services de base et des services cellulaires, le manque de transparence des appels d'offres et l'addition de frais supplémentaires après l'adjudication des contrats sont autant d'obstacles à l'accès au marché. Certains des nouveaux frais pour services de base et services cellulaires ont toutefois été abaissés ou éliminés.

L'Inde a participé aux négociations sur les télécommunications de base dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services; elle a essentiellement consolidé son régime actuel, qui prévoit la présence de l'entreprise du gouvernement, plus une autre compagnie, dont le capital peut appartenir à des intérêts étrangers jusqu'à hauteur de 25 %.

Les droits de douane élevés (de 40 à 50 %) nuisent également à la capacité des entreprises canadiennes de vendre leurs produits sur le marché indien des télécommunications. Le Canada est cependant encouragé par le fait que l'Inde a adhéré à l'ATI en prenant l'engagement d'éliminer ses droits de douane sur une grande variété de produits des technologies de l'information, d'ici 2005 au plus tard.

Suite à la mise sur pied de la nouvelle régie des télécommunications (Telecoms Regulatory Authority of India, ou TRAI), le Canada suivra de près les développements

de ce secteur qui sont susceptibles de se répercuter sur ses exportateurs, notamment en ce qui concerne la transparence du régime d'octroi de permis à de nouveaux exploitants.

Énergie

Bien que la production d'électricité augmente de plus de 6 % par an, et malgré les besoins importants en nouvelles installations de production et les nombreuses proclamations du gouvernement concernant les projets prioritaires et la création d'un guichet unique pour le traitement des propositions d'exploitation, le nombre de projets privés réalisés dans le secteur de l'énergie reste très faible. Le manque de transparence, la structure actuelle des règlements et les complications liées à l'obligation d'obtenir l'approbation de l'État concerné en plus de celle du gouvernement central retardent l'exécution de projets pourtant bien nécessaires. La plupart des régies d'électricité des États sont en mauvaise posture financière; si l'on veut en arriver à remédier les pénuries d'électricité en Inde, il faudra accorder des appuis supplémentaires à ces entreprises, ou encore les restructurer de fond en comble ou les privatiser. La présence de diverses contraintes dans le secteur des services financiers contribue également à limiter le nombre de projets susceptibles de recevoir un financement adéquat. Le Canada continuera à prôner d'autres réformes dans ce secteur.

Services financiers et assurances

L'Inde a participé aux négociations de l'OMC sur les services financiers, qui ont pris fin en décembre 1997. Au cours des négociations, l'Inde a apporté quelques améliorations modestes à son offre de services financiers, notamment par la consolidation d'un nombre accru de permis bancaires. Elle n'a toutefois pris aucun engagement important en ce qui concerne les assurances, le gouvernement ayant été incapable de faire adopter un programme de réforme de la réglementation dans ce secteur. Celui-ci est complètement contrôlé par deux monopoles d'État qui vendent de l'assurance-vie et des assurances générales. Les institutions financières canadiennes considèrent le secteur des assurances de l'Inde, en particulier son secteur de l'assurance-vie, comme un marché prioritaire, et le gouvernement canadien continuera de recommander qu'il fasse l'objet de réformes.

Produits agricoles et produits manufacturés

L'Inde maintient un grand nombre de restrictions en rapport avec sa balance des paiements (la « liste de produits interdits »), qui visent les denrées agricoles et les produits manufacturiers. La liste comprend des produits interdits (les abats et le suif, par exemple) et des produits contrôlés à l'égard desquels une licence d'importation est exigée. Un grand nombre de ces articles ont été retirés de la liste dans le cadre du budget de 1997 et de la politique annuelle subséquente concernant les exportations et les importations, mais plus de 2 700 postes tarifaires demeurent. Cependant, comme il a été indiqué ci-dessus, l'Inde a convenu de supprimer progressivement ces restrictions d'ici 2003. Le Canada surveillera ce processus.

En raison de son manque de transparence, le régime d'attribution des licences se prête à des décisions incohérentes et au contournement des règles. Le but avoué du régime est de protéger les entreprises indiennes dans des secteurs vulnérables tels que l'agriculture et l'alimentaire. Mais en l'absence presque totale de concurrence sur le marché, ces politiques ont pour effet de favoriser l'inefficacité aussi bien dans le secteur privé que dans les entreprises d'État, si bien que la qualité et la quantité des produits mis à la disposition des consommateurs sont limitées. Les droits de douane restent par ailleurs élevés sur de nombreux articles.

L'Inde continue d'augmenter les taux tarifaires pour compenser la baisse des recettes fiscales. En septembre 1997, le gouvernement a décrété une augmentation temporaire des droits de 3 % sur tous les produits. Jusqu'ici, cette surcharge n'a pas été retirée.

INVESTISSEMENT

Bien que l'investissement étranger direct ait augmenté de plus de 50 % par an depuis le début de la réforme en 1991, l'Inde maintient une liste de plus de 50 secteurs pour lesquels l'approbation des investissements pouvant aller jusqu'à 51 % de la participation au capital est automatique, moyennant certaines autres conditions (y compris des prescriptions quant à l'emplacement ou quant aux résultats en matière d'importation de capital social et de nouveaux biens d'équipement). Tous les autres investissements doivent être approuvés par le conseil de promotion de l'investissement étranger (Foreign Investment Promotion Board), et ceux qui dépassent les 3 milliards de roupies (120 millions de

dollars) ou qui peuvent avoir d'importantes répercussions (non précisées) du point de vue de la politique de l'État doivent être approuvés par un comité du conseil des ministres. L'investissement étranger est interdit dans certaines branches du secteur des services. Dans d'autres secteurs, il est limité à 49 %. La propriété étrangère intégrale est permise dans certains domaines – sociétés d'exportation, secteurs de l'énergie et de la haute technologie, infrastructures –, mais les demandes en ce sens ne sont pas forcément acceptées. Les procédures pour l'approbation d'un investissement manquent souvent de transparence.

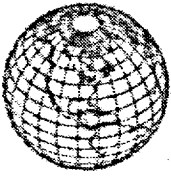
Pour acquérir une propriété immobilière destinée à une utilisation commerciale, l'investisseur étranger doit obtenir l'autorisation de la banque de réserve (Reserve Bank of India) ou de la société de développement industriel de l'État concerné. En général, il doit introduire dans le pays des devises étrangères pour acheter ou louer cette propriété. Ni les revenus locatifs ni les produits de la vente d'un tel bien ne peuvent être transférés hors de l'Inde, sauf si l'investisseur est un ressortissant résidant à l'étranger ou une personne d'origine indienne. Les lois sur la protection de la propriété intellectuelle sont peu robustes, notamment à l'égard des brevets dans les domaines qui intéressent les investisseurs canadiens.

Le Canada négocie actuellement avec l'Inde un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger qui, avec le temps, permettra de s'attaquer à ces problèmes et d'instaurer un climat d'investissement plus stable.

INDONÉSIE

Aperçu

L'Indonésie est le plus important marché d'exportation du Canada en Asie du Sud-Est et l'une des principales destinations de ses investissements directs en Asie. En 1997, le commerce bilatéral de marchandises a atteint 1,57 milliards de dollars, soit 769,2 millions en exportations vers l'Indonésie et 808,6 millions en importations. Le blé est le principal produit vendu par le Canada sur ce marché. Les entreprises canadiennes des secteurs pétrolier et minier ont fait des investissements considérables en Indonésie, et les exportations canadiennes de produits et de services dans ces secteurs sont en croissance. La déréglementation du secteur des télécommunications a ouvert de nouvelles possibilités dans ce marché de plus de 200 millions d'habitants.



Priorités du Canada en 1998

Le 15 janvier 1998, le gouvernement de l'Indonésie signait avec le FMI un protocole relatif à sa politique économique et financière. Par ce document, l'Indonésie s'engage à exécuter un programme de réformes axées sur le marché. Cet engagement renouvelé envers la réforme des structures du commerce pourrait avoir d'importantes répercussions sur les exportations canadiennes de biens et de services, mais pour l'instant celles-ci continuent d'être entravées par des obstacles tels que les licences d'importation, la restriction des filières de distribution et la présence de procédures bureaucratiques compliquées qui ont pour effet d'augmenter le coût des transactions.

Des droits de douane correspondant au traitement NPF sont appliqués à la majorité des importations. Par une série de réformes, l'Indonésie a abaissé à 20 % le niveau moyen de ses tarifs, y compris les surcharges. Cependant, les droits augmentent rapidement et restent très élevés dans des industries comme celles du matériel de transport, des textiles et des produits de papier. Bien que l'Indonésie ait entrepris, dans le cadre de l'Uruguay Round, de consolider environ 95 % de ses lignes tarifaires en les plafonnant à 40 %, certaines industries de fabrication névralgiques – le matériel de transport et les machines pour le traitement des aliments, en particulier – ne sont pas visées par cette politique. En outre, bien que les surcharges à l'exportation aient été considérablement réduites ces dernières années – elles doivent être éliminées d'ici 2005 sur 95 % des lignes tarifaires consolidées dans le contexte de l'Uruguay Round –, en ce qui concerne les lignes tarifaires non consolidées, les surcharges à l'importation restent en vigueur; dans les industries de fabrication, la protection effective moyenne est de 50 %.

L'élimination récente du monopole d'État sur l'importation et la distribution de certaines denrées agricoles, dont le blé et la farine, ouvrira de nouveaux débouchés aux exportateurs.

Enfin, la question de la manutention des expéditions se prête à des abus. Le gouvernement indonésien a introduit un système d'échange de données informatisées (EDI) pour le dédouanement, dans le but d'éliminer les possibilités de corruption. Bien que ce système soit maintenant en place, les cas de corruption et de collusion persistent. Selon l'association des importateurs indonésiens, les agents des douanes continuent d'insister sur la nécessité d'inspections pour des raisons fallacieuses, ce qui entraîne le paiement de pots-de-vin pour éviter des retards inutiles.

Produits agro-alimentaires et grain

Depuis le 1^{er} février 1998, le taux maximum des tarifs s'appliquant aux importations indonésiennes de produits alimentaires se situe à 5 %. Conformément au protocole du 15 janvier 1998, les tarifs visant les produits agricoles non alimentaires sont également en cours de réduction et doivent atteindre un plafond de 10 % d'ici 2003. Ces baisses reflètent une politique beaucoup plus libérale que celle qui animait les engagements antérieurs de l'Indonésie, alors que le taux frappant la farine de blé était de 20 % et que, pour le lait, les taux s'appliquant aux quantités contingentées et aux quantités en sus des contingents étaient de 40 % et de plus de 200 %, respectivement.

Depuis le 1^{er} février 1998, la BULOG, une société commerciale d'État, n'a plus le monopole sur l'importation et la distribution de plusieurs produits agricoles, dont le blé et la farine. L'accès au marché étant devenu plus facile, grâce à la baisse des tarifs et au retrait des barrières non tarifaires, les exportateurs canadiens de produits agro-alimentaires devraient voir s'ouvrir de nouveaux débouchés. Le Canada cherchera à consolider ces réductions des entraves commerciales dans le cadre de l'OMC.

Licences et surcharges

Malgré les progrès qui ont été réalisés à la suite de plus de 10 ans de libéralisation des échanges, la présence de licences et de surcharges représente toujours un obstacle considérable pour les exportations canadiennes de marchandises vers l'Indonésie. Jusqu'au 1^{er} février 1998, environ le tiers de la production agricole et manufacturière de cette dernière était protégée par un assortiment complexe de licences d'importation et de surcharges s'ajoutant aux droits de douane. Bien que l'entente signée le 15 janvier par le FMI et l'Indonésie engage celle-ci à abolir un grand nombre de ces mesures, rien n'indique dans quelle mesure et à quel rythme ces modifications se produiront. Le Canada continuera d'inciter l'Indonésie à réduire ou éliminer ce qui reste des régimes de licences d'importation, et à diminuer aussi le nombre de lignes tarifaires assujetties à des surcharges, surtout en ce qui concerne les produits agricoles.

Mesures antidumping et droits compensateurs

Conformément aux engagements pris dans le contexte de l'Uruguay Round, l'Indonésie a récemment adopté une législation formelle concernant les mesures antidumping et les droits compensateurs. Elle se servait auparavant des surcharges à l'importation pour aider les entreprises locales qui se plaignaient des préjudices que leur causaient les importations. À l'automne de 1997, le gouvernement indonésien a lancé une enquête en réponse aux allégations de dumping de papier journal portées à l'encontre de certains exportateurs, y compris ceux du Canada. Grâce en partie à l'intervention rapide du gouvernement canadien, les autorités de Djakarta ont annoncé le 28 janvier 1998 qu'elles avaient mis fin à l'enquête sur ces allégations. Les représentants du Canada entendent maintenir leur vigilance afin d'éviter que l'Indonésie ne se serve de sa nouvelle législation pour neutraliser ou gêner l'exportation de produits canadiens vers ses marchés.

Services financiers

Certaines sociétés financières canadiennes exercent leurs activités en Indonésie depuis plusieurs années. Les autorités indonésiennes ont progressivement relâché les contrôles sur la nature de la participation étrangère dans le secteur bancaire et celui des assurances. La crise bancaire qui s'est produite au début de 1998 a amené le gouvernement à libéraliser l'accès au marché beaucoup plus rapidement qu'on ne l'avait prévu.

Télécommunications

Les services de télécommunication sont un autre domaine qui présente un grand intérêt pour les fabricants canadiens. Les représentants du Canada poursuivent leurs efforts en vue d'amener l'Indonésie à libéraliser son régime de télécommunication.

Services bancaires et assurances

Pendant les négociations de l'OMC sur les services financiers, l'Indonésie a apporté certaines améliorations importantes à son offre dans ce domaine. Elle a notamment promis de consolider les institutions financières participant à des co-entreprises, conformément aux accords existants d'entreprises conjointes, ainsi qu'aux lois et règlements en vigueur; permis aux intérêts étrangers

de posséder une majorité des actions d'institutions non bancaires inscrites en bourse; et aboli les exigences discriminatoires relativement à la capitalisation. Dans le contexte de la récente crise financière, l'Indonésie a libéralisé les secteurs de la banque et des assurances. Le Canada cherchera à ce que l'Indonésie procède à une consolidation complète de ces améliorations au cours des futures négociations de l'OMC sur les services financiers.

INVESTISSEMENT

Des obstacles importants s'opposent aux investissements canadiens en Indonésie. À l'heure actuelle, tous les projets d'investissement, sauf les investissements étrangers dans le secteur des hydrocarbures et dans plusieurs branches du secteur minier, doivent être approuvés par le BKPM, un organisme d'État. Bien que les procédures du BKPM se soient améliorées ces dernières années, les démarches nécessaires pour obtenir les permis requis, une fois le projet approuvé, sont souvent longues et coûteuses. Par exemple, il peut arriver que l'investisseur doive obtenir une licence de localisation, un permis de construction, une licence au titre de la loi sur les nuisances, une carte de certification limitée d'importateur, un enregistrement aux fins de l'impôt, un permis de main-d'œuvre, une liste de référence pour l'importation de biens d'équipement et de matières premières, un titre de bien-fonds ou permis d'utilisation du sol, et une licence d'exploitation. Chacune de ces exigences engendre des retards et accroît les coûts que doivent défrayer les investisseurs canadiens. Comme on l'a mentionné plus haut, la participation canadienne au secteur du pétrole et du gaz, et à la plupart des industries minières n'est pas assujettie aux règles du BKPM. L'investissement étranger dans ces secteurs est régi par des lois et réglementations sectorielles spécifiques qui sont administrées par le ministère indonésien des mines et de l'énergie. La complexité du régime réglementaire, la longueur et le coût des procédures d'obtention de licences et d'approbation, sont autant d'obstacles aux investissements canadiens et ont pour effet de gêner les exportations des produits et services qui soutiennent ces investissements. Malgré cela, étant donné l'attrait des débouchés actuels et potentiels qui s'offrent aux investisseurs canadiens, l'Indonésie reste au premier rang des pays avec lesquels nous voulons négocier un accord de promotion et de protection des investissements.



6. OUVRIR DES PORTES SUR L'EUROPE

UNION EUROPÉENNE

Aperçu

L'Union européenne est le plus vaste marché économique au monde. L'UE, qui comprend quinze pays, se situe au deuxième rang des marchés d'exportation du Canada, après les États-Unis — qu'elle devance, par contre, du point de vue du PIB et de la population. En 1997, nos exportations de marchandises vers l'UE atteignaient 16,5 milliards de dollars, et nos importations, 24,1 milliards. En ce qui touche aux services, la valeur des exportations et des importations du Canada en 1996 se chiffrait à 6,2 et 7,6 milliards de dollars, respectivement. L'UE est également au deuxième rang des sources d'investissement étranger direct au Canada et des destinations des investissements directs du Canada à l'étranger. En 1996, les investissements cumulés de l'UE au Canada s'élevaient à 38,2 milliards de dollars, tandis que la somme des capitaux canadiens investis dans l'Europe des Quinze dépassait 34,7 milliards.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont régies par les principes de l'OMC, ainsi que dans le contexte de l'Accord cadre de coopération commerciale et économique de 1976, aux termes duquel un certain nombre de comités consultatifs ont été établis. Le *Plan d'action conjoint Canada-UE*, convenu en 1996, établit des lignes directrices quant au contenu de ces rapports économiques et commerciaux, et fait notamment état d'un ensemble d'initiatives communes au sein de rencontres et organismes multilatéraux ainsi que dans le contexte bilatéral. Au nombre des initiatives bilatérales se trouvent quatre accords (sur la coopération douanière, l'équivalence vétérinaire, la reconnaissance mutuelle des normes d'évaluation de conformité et l'application des lois sur la concurrence), une étude commerciale conjointe, des projets de coopération statistique, des contacts entre entreprises et des initiatives conjointes au sein de l'OMC à propos de questions telles que le commerce et l'investissement, la concurrence, les adhésions, les services et les normes.

Deux rencontres au sommet bilatérales ont eu lieu depuis l'entrée en vigueur du plan d'action. L'accord sur la coopération douanière a été signé lors du sommet transatlantique du 4 décembre 1997 à Ottawa; le 15 décembre 1997, le Canada et l'UE signaient un accord sur les normes de piégeage sans cruauté. Les représentants de trois entreprises canadiennes et du

Conseil national sur les enjeux nationaux ont assisté à la séance de novembre 1997 du dialogue transatlantique des entreprises européennes et américaines, à Rome. On considère à l'heure actuelle la possibilité d'inviter le secteur canadien des entreprises à participer pleinement aux futures rencontres de cette alliance.

Les travaux relatifs à deux éléments critiques du plan d'action sont en cours, soit une étude conjointe sur les moyens de faciliter les échanges commerciaux en décrivant les obstacles qui existent dans des secteurs spécifiques et en recommandant des moyens de les abolir. L'étude s'intéresse également au développement des contacts entre entreprises et examine certaines initiatives spécifiques à l'intention des PME. Le cadre de référence de l'étude a été convenu avec l'UE et le travail préparatoire initial a été effectué. Une première ébauche de l'étude conjointe sera présentée lors du prochain sommet Canada-UE en mai 1998. La Commission européenne a récemment proposé que les liens commerciaux avec les États-Unis soient approfondis, ce qui illustre bien l'importance d'actualiser toutes les potentialités du plan d'action. Le Canada cherche à « trilateraliser » toute initiative commerciale entre l'UE et les États-Unis, de manière que ses liens avec l'UE en matière de commerce et d'investissement se resserrent encore davantage, et que ces initiatives servent de catalyseur pour une libéralisation plus large du commerce multilatéral.

Signalons enfin que Statistique Canada et Eurostat ont commencé à collaborer à un projet qui contribuera à assurer la concordance des données canadiennes et européennes sur le commerce.

Le mouvement vers l'intégration monétaire et l'élargissement de l'UE s'est accéléré en 1997. On prévoit que des négociations formelles débiteront prochainement au sujet de l'adhésion éventuelle de plusieurs autres pays, soit la Slovaquie, la Pologne, l'Estonie, la Hongrie et la République tchèque. L'adhésion de Chypre fait l'objet d'une procédure distincte mais parallèle. L'étape finale de l'Union monétaire (c'est-à-dire l'introduction de l'Euro et le transfert du contrôle de la politique monétaire au Système européen des banques centrales) devrait débiter en janvier 1999.

Le Canada étudie attentivement les répercussions éventuelles de ces transformations sur ses échanges commerciaux et ses investissements. Il suit également de près les projets de réforme de la Politique agricole commune, qui font partie de l'initiative Programme 2000 du président de la Commission européenne, M. Santer.

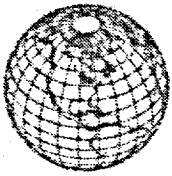
Résultats obtenus en 1997

Diverses initiatives ont eu lieu en 1997 pour élargir l'accès aux marchés.

- Le Canada et l'Union européenne ont signé un Accord sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle, qui facilitera les échanges commerciaux grâce à la simplification et à l'harmonisation des procédures douanières, et permettra aussi de lutter plus efficacement contre les violations des lois douanières.
- La signature de l'Accord sur les normes de piégeage sans cruauté a rétabli la sécurité de l'accès des fourrures canadiennes au marché européen. Cela contribuera à créer des nouveaux emplois dans de nombreuses régions éloignées du Nord canadien, notamment au sein des communautés autochtones.
- La signature, en décembre 1997, d'un accord de reconnaissance mutuelle relatif aux évaluations de conformité pour les produits contrôlés contribuera à une baisse des coûts et facilitera l'accès au marché européen des producteurs canadiens de matériel de terminal de télécommunications, de matériel informatique, d'équipement électrique, d'appareils médicaux, de produits pharmaceutiques et de bateaux de plaisance.
- Le Canada et l'UE ont conclu des négociations sur un accord concernant l'équivalence des exigences de santé applicables au commerce des animaux et des produits d'origine animale, ce qui améliorera l'accès à l'Europe des exportations canadiennes dans ce secteur.

Priorités du Canada en 1998

La réglementation internationale des échanges de biens et de services entre le Canada et l'Union européenne repose sur les règles de l'OMC. En 1997, les exportateurs canadiens ont continué de jouir d'un accès plus libre au marché de l'UE grâce à la mise en application des accords de l'OMC. Comme on l'a signalé plus haut, le Canada et l'UE ont par ailleurs négocié plusieurs accords bilatéraux qui se situent en dehors de l'OMC proprement dite. Ceci dit, il reste tout un éventail d'obstacles aux échanges avec l'UE qui préoccupe encore le Canada, notamment en ce qui concerne le secteur des produits primaires. On trouvera ci-dessous un résumé des démarches entreprises relativement aux questions prioritaires dans ce domaine : l'accès aux céréales, l'approbation du canola amélioré par procédé



génétique, les restrictions sur le suif, l'étiquetage écologique, les normes relatives à la production de vin et les appellations, les tarifs appliqués au poisson, les importations de fourrures, l'interdiction visant l'amiante, le bois d'œuvre résineux non traité, les hormones du boeuf et un accord sur l'équivalence vétérinaire.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉ DES PRODUITS

Agriculture

La protection offerte aux agriculteurs européens par la Politique agricole commune (PAC) de l'UE préoccupe depuis longtemps le Canada. La PAC, en effet, restreint l'accès des produits agricoles canadiens aux marchés de l'UE et fausse les règles du jeu dans les pays tiers du fait qu'elle subventionne la production et les exportations de céréales européennes. L'adhésion de cinq pays d'Europe centrale et orientale nécessitera une réforme en profondeur de la PAC si l'UE veut respecter les cibles établies par le Traité de Maastricht pour les dépenses et la réduction des déficits, préambule à l'instauration de l'Union monétaire européenne. La multiplication des mesures adoptées pour protéger la santé et la sécurité des consommateurs de l'UE n'est pas sans inquiéter le Canada, car ces décisions ne reposent pas toujours sur des arguments scientifiques bien établis et ont un effet défavorable sur les exportations canadiennes. Le Canada continuera de faire connaître ses préoccupations aux plus hauts niveaux de l'UE, tel que décrit ci-après, et défendra ses droits dans le cadre de l'Accord de l'OMC.

Régime d'importation de céréales

Le Canada estime que le régime d'importation des céréales de l'UE est incompatible avec les engagements qu'elle a pris dans le cadre de l'OMC, qui établissent qu'aucun droit de douane ne doit être appliqué lorsque le prix à l'importation dépasse le prix d'intervention de l'UE augmenté de 55 %. Plutôt que de définir les droits payables sur les céréales en fonction de la valeur de la transaction, l'UE a conçu un système de prix de référence fondé sur les cotes du marché américain des produits de base. Les cotes américaines n'ont rien à voir avec le prix fort que le Canada obtenait auparavant sur le marché européen.

Le Canada a demandé la constitution d'un groupe spécial de l'OMC sur ce problème en juillet 1995, mais a retiré sa demande en décembre 1995, lorsqu'une entente a été conclue avec l'UE. Cette entente accord comprenait un remboursement de 14 écus par tonne sur le blé de meunerie de haute qualité et, pour le blé dur, une exigence de qualité minimum inférieure. Ces modifications s'appliquaient au reste de la campagne agricole de 1995-1996 (du 1^{er} juillet au 30 juin). Pour la campagne agricole de 1996-1997, l'UE a rétabli l'exigence de qualité supérieure pour le blé dur, ce qui a eu pour effet de restreindre l'accès au marché. Pendant la campagne agricole de 1997-1998, une nouvelle entente ramenait l'exigence de qualité à un niveau inférieur à partir du 30 juin 1998. Les consultations avec l'UE en vue d'en arriver à un accord plus durable se poursuivent. Une action renouvelée dans le cadre de l'OMC n'a pas été exclue.

Subventions aux exportations agricoles

Durant les négociations de l'Uruguay Round, l'UE a convenu d'abaisser de 36 % les subventions accordées en vertu de la PAC et de 21 % le volume des produits faisant l'objet de ces subventions. Malgré ces engagements, les subventions de l'UE en faveur des exportations agricoles, en particulier de céréales et de malt, restent un objet de préoccupation important pour le Canada.

Dans le premier avis de subventions à l'exportation qu'elle a présenté au Comité de l'agriculture de l'OMC pour la campagne de marketing de 1995-1996, l'UE a déclaré que les subventions offertes étaient conformes à ses engagements quant aux niveaux annuels en valeur et en quantité. À la mi-février 1998, l'avis de subventions relatif à l'année 1996-1997 n'avait pas encore été soumis. On prévoit que, pour cette deuxième notification, l'UE déclarera que ses subventions n'ont pas dépassé ses engagements prévus. Il semble toutefois probable que l'UE adoptera la pratique qui consiste à reporter d'une année à l'autre les quantités non utilisées du « quota » de subventions visant les produits compris dans son barème. Le Canada a fait connaître ses préoccupations au sujet de cette pratique devant le Comité sur l'agriculture de l'OMC et il continuera d'inciter tous les membres de l'OMC à faire preuve de modération lorsqu'ils adoptent ce procédé de report.

Boissons alcooliques

L'accès assuré des exportations de vins canadiens au marché de l'UE dépend de l'issue des négociations bilatérales engagées sur cette question. La Commission européenne exige un accord dans deux domaines généraux : les appellations et les pratiques œnologiques. Ces questions sont présentement en cours de négociation.

Le Canada poursuit ses discussions avec la Commission européenne afin de parvenir à un accord permettant aux vins canadiens de haute qualité d'entrer sur le marché de l'UE. Jusqu'à présent, l'obstacle principal a été l'impossibilité des deux parties à s'entendre sur la protection des indications géographiques d'origine européenne. Le Canada a également cherché à obtenir de la Commission la reconnaissance de ses pratiques œnologiques. Selon la position adoptée depuis longtemps par la Commission, ces deux questions sont liées à la protection des indications géographiques d'origine européenne au Canada.

Vu l'absence de progrès dans ces discussions, on a fait savoir à l'industrie vinicole du Canada que l'accès au marché de l'UE sera bloqué en septembre 1998 à moins qu'une entente n'intervienne avec la Commission.

Le Canada cherche également à obtenir la protection de l'appellation « Whisky canadien » dans le cadre des réglementations de l'UE et conformément aux obligations de l'UE à l'égard de l'OMC, tout comme le whisky écossais et le whisky irlandais sont protégés par les règles de la Commission européenne sur les spiritueux.

Poisson

Les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer continuent d'être défavorisés par les tarifs élevés de l'UE. Ceux qui s'appliquent aux poissons de fond, dont plusieurs espèces intéressent le Canada, se situent entre 7,5 et 12 %, alors que les exportations de crevettes nordiques sont assujetties à des taux de 12 à 20 %, selon la forme du produit. Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer à destination de l'UE ont baissé de près d'un tiers, passant de 446 millions de dollars en 1988 à 304 millions en 1996. Cela s'explique en partie par la baisse des stocks canadiens de poissons de fond, mais le désavantage concurrentiel causé par le niveau élevé des tarifs européens a joué un rôle encore plus important à cet égard. Ce désavantage s'est aggravé

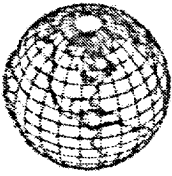
ces dernières années avec l'adhésion de la Suède et de la Finlande à l'UE, et en raison des nouvelles conditions préférentielles d'accès dont bénéficient les exportateurs norvégiens et islandais. Le gouvernement canadien continuera donc d'attacher une importance prioritaire à la nécessité de négocier des meilleures conditions d'accès au marché de l'UE pour les exportations des produits de la pêche, notamment le hareng, le maquereau, le saumon fumé, le homard transformé, le crabe des neiges, les crevettes nordiques et les huîtres fraîches.

Obstacles techniques

L'un des éléments essentiels du programme du marché unique européen est l'élimination des obstacles techniques au commerce interne au moyen de la reconnaissance mutuelle des normes d'application volontaire et des procédures d'essai et de certification des États membres, et par la promulgation de directives s'appliquant à l'ensemble de l'UE au sujet des exigences techniques essentielles. Ces directives couvrent un large éventail de produits englobant les matériaux de construction, les jouets, les machines, les appareils électriques, le matériel de terminal de télécommunication et les instruments médicaux. Le respect des directives techniques de l'UE, des lois pertinentes ou, le cas échéant, des normes d'application volontaire des États membres permet aux producteurs d'apposer la marque « UE » à un nombre croissant de produits.

De nombreux exportateurs canadiens considèrent que c'est la complexité de ces exigences, beaucoup plus que leur substance, qui pose un obstacle technique au commerce. Certaines directives de l'UE couvrent plusieurs secteurs, comme par exemple celle qui vise la conformité électromagnétique. D'autres, comme la directive sur l'équipement de protection individuelle, ne s'appliquent qu'à un produit ou à un secteur. On trouve cependant une troisième catégorie de directives, y compris celles qui s'appliquent au matériel de terminal de télécommunication, qui impose des exigences techniques d'application à la fois spécifique et générale.

Un projet d'accord de reconnaissance mutuelle sur la certification de conformité aux exigences mutuelles (équipement de télécommunication et compatibilité électromagnétique, bateaux de plaisance, appareils médicaux, pratiques de fabrication de produits pharmaceutiques et sécurité électrique) a été présenté en mai 1997 à Bruxelles, et devrait être approuvé par la Commission de l'UE et par le Canada, et formellement signé en mai 1998.



Canola génétiquement modifié

En 1997, l'industrie canadienne du canola a décidé de ne pas distinguer la production de canola génétiquement amélioré pour résister aux herbicides de la production de canola traditionnel. Cela résultait du fait que les variétés enregistrées pour production commerciale au Canada ont toutes été soumises à des évaluations de sécurité et qu'il a été établi qu'elles étaient essentiellement équivalentes au canola traditionnel. Les plus importants marchés d'exportation du Canada (Japon, États-Unis et Mexique) avaient également approuvé les caractéristiques trouvées dans les variétés cultivées au Canada, et il n'y avait donc plus de justification économique valable à la distinction entre les deux productions. Environ 25 % de la production canadienne de canola de 1997 était composée de canola génétiquement modifié. L'UE n'a toutefois approuvé que deux variétés de canola canadien génétiquement modifié, si bien que le Canada ne peut pas exporter de canola de la récolte de 1997 vers l'Europe. Le Canada juge qu'aucune considération relative à la protection de la santé ou à la sécurité alimentaire ne peut justifier le refus d'approuver les canolas génétiquement modifiés pour le marché de l'UE.

Les exportations canadiennes de canola vers l'UE s'élèvent en moyenne à 240 millions de dollars par an. Le refus d'approuver la plupart des variétés génétiquement modifiées s'est répercuté sur les échanges mutuellement avantageux des oléagineux. Les triturateurs européens importent périodiquement des oléagineux du Canada, ce qui permet aux exportateurs européens d'huile de tirer parti des débouchés offerts par les pays tiers. Le Canada continuera, chaque fois qu'il en aura l'occasion, de faire pression en vue d'élargir l'accès au marché de l'UE des exportations de canola génétiquement modifié.

Interdiction des matériaux à risque spécifié

En juillet 1997, l'UE a proposé d'interdire l'utilisation de matériaux à risque spécifié dans le cadre des mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme des bovins (ESB). À l'origine, l'interdiction devait couvrir les produits d'origine animale utilisés dans les aliments, le fourrage et les engrais, ainsi que dans les produits cosmétiques, pharmaceutiques et industriels. L'interdiction devait donc s'appliquer à la fabrication de suif et de produits dérivés. En février 1998, la Commission a annoncé des modifications à la proposition de juillet 1997. À partir du 1^{er} juillet 1998, un plus grand nombre de matériaux à risque spécifié devront être retirés des produits destinés à la consommation humaine, au fourrage ou

aux engrais. La Commission considérera toutefois la possibilité d'accorder des dérogations en faveur des pays non atteints par l'ESB et de tous les pays où aucun cas d'ESB d'origine locale n'a été enregistré (le Canada n'est pas atteint par l'ESB). Les pays qui postulent une telle dérogation auront jusqu'au 1^{er} janvier 1999 avant que les règles sur les matériaux à risque spécifié n'entrent en vigueur. La Commission a également indiqué que les produits pharmaceutiques, cosmétiques et industriels feront désormais l'objet d'une législation distincte.

L'interdiction par l'UE risque de toucher environ 60 millions de dollars d'exportations canadiennes de suif vers ce marché. Le Canada et les États-Unis soutiennent que le suif et ses dérivés sont soumis pendant le processus de fabrication à un traitement à la chaleur qui a pour effet d'éliminer l'agent infectieux de l'ESB. Le Canada a demandé formellement une dérogation pour les exportations de suif puisqu'il n'est pas touché par l'ESB et qu'il n'y a aucune preuve scientifique que le suif transporte l'agent de l'ESB lorsque certaines pratiques de fabrication sont respectées. Le Canada continuera de présenter ses arguments pour protéger ses intérêts commerciaux.

Fourrures

En 1991, l'Union européenne adoptait un règlement interdisant l'utilisation de tous les types de pièges à mâchoires dans les États membres à partir de 1995, règlement qui s'appliquait aussi aux pays tiers exportant des fourrures vers l'UE. Au début des années 90, les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada ont décidé qu'un accord général sur la définition des pièges sans cruauté aurait beaucoup plus de pertinence, du point de vue du commerce et du bien-être des animaux, que l'interdiction des pièges à mâchoire. À la mi-1996, le Canada, l'UE, la Russie et les États-Unis ont engagé des négociations en vue d'un accord sur les normes de piégeage sans cruauté.

Le 15 décembre 1997, le Canada et l'UE signaient l'Accord sur les normes internationales de piégeage sans cruauté, et la Russie le signera à une date ultérieure. Les signataires de l'accord ne peuvent pas imposer de mesures commerciales les uns contre les autres. Cela permettra d'assurer l'accès des exportations canadiennes de fourrures aux marchés de l'UE.

À la fin de décembre 1997, les États-Unis et l'UE ont signé une entente (« Agreed Minute ») qui reprend essentiellement les dispositions de l'accord conclu avec le Canada et la Russie. L'entente États-Unis-UE

permet aux commerçants en fourrures et aux maisons de vente aux enchères du Canada de combiner des fourrures d'origine américaine et canadienne pour les expédier à destination de l'UE. Depuis le 1^{er} décembre 1997, les fourrures exportées vers l'UE doivent être accompagnées d'un certificat d'origine. Un système de certification fonctionne maintenant au Canada pour assurer l'accès continu au marché de l'UE des fourrures et des produits de fourrure du Canada.

Amiante chrysotile

L'Autriche, le Luxembourg, la Suède, l'Italie, les Pays-Bas, la Finlande, l'Allemagne, la France et la Belgique ont sérieusement limité ou interdit l'utilisation de l'amiante chrysotile, qui est généralement importé, en faveur de substituts fabriqués chez eux. En 1997, le Canada exportait environ 16 millions de dollars d'amiante et de produits contenant de l'amiante vers l'UE, comparativement à 50 millions de dollars en 1993.

Le gouvernement canadien, en collaboration avec le Québec, l'industrie de l'amiante, les syndicats et les communautés concernées, cherche à maintenir l'accès des produits de l'amiante au marché européen. L'automne dernier, le premier ministre Chrétien a soulevé ce problème avec ses homologues du Royaume-Uni et de la France. Les représentants du Canada ont également discuté à de nombreuses occasions des mesures touchant l'amiante chrysotile avec leurs homologues européens.

En décembre 1997, le gouvernement canadien a organisé une rencontre de représentants des gouvernements et des industries des autres pays producteurs d'amiante. Des rencontres similaires ont eu lieu en janvier et en février 1998. Le but de ces entretiens était d'élaborer une stratégie commune pour le maintien et la promotion de l'industrie mondiale de l'amiante chrysotile, ainsi que pour aborder les problèmes concernant l'utilisation de l'amiante en Europe.

Le Canada estime que les interdictions imposées par de nombreux pays européens ne peuvent reposer sur une évaluation scientifique des risques et qu'elles sont sans commune mesure avec les risques présentés par l'amiante chrysotile dans les applications spécifiées. (Un document technique commandé par la Commission européenne a récemment fait l'objet d'un examen par des pairs qui conteste même le bien-fondé du recours, de plus en plus fréquent, aux interdictions de l'amiante en Europe pour protéger la santé du public).

Le Canada estime, pour sa part, que les résultats des études scientifiques consacrées à cette question appuient le recours à une formule reposant sur l'utilisation contrôlée de l'amiante chrysotile. Aussi le gouvernement continuera-t-il de saisir toutes les occasions de persuader l'UE et les États membres de maintenir des politiques d'utilisation raisonnable au lieu de jeter des interdictions. Le Canada attache la plus grande importance à la protection des marchés d'exportation de l'amiante chrysotile et considérera toutes les options disponibles, y compris le recours aux procédures de règlement de différends de l'OMC, pour atteindre cet objectif.

Étiquetage écologique

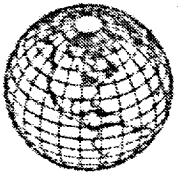
La Commission de l'UE a mis en place un programme d'étiquetage écologique, appelé « programme fleur », qui comprend un certain nombre de critères concernant les produits de papier. Les critères utilisés pour le programme reflètent dans une large mesure les exigences réglementaires européennes. Selon l'industrie canadienne, ces critères sont discriminatoires envers ses produits, qui eux répondent aux exigences réglementaires canadiennes.

À la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Singapour en décembre 1996, les ministres ont souligné l'importance pour les membres de suivre les dispositions du Code de bonne pratique de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce dans leurs programmes d'étiquetage écologique. Le Canada entend poursuivre cette question à la fois dans le contexte du système de règlements de l'OMC et pour trouver d'autres solutions aptes à répondre aux préoccupations légitimes de l'industrie canadienne.

Règlements phytosanitaires appliqués aux importations

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que le bois d'œuvre résineux importé du Canada, à l'exception du cèdre, soit séché au séchoir ou traité à la chaleur pour garantir l'éradication du nématode du pin. Cette exigence a effectivement exclu du marché de l'UE nos exportations de bois d'œuvre résineux non traité. Le Canada a déclaré à de nombreuses occasions qu'il juge cette mesure excessive, étant donné le risque négligeable de contamination des forêts de l'Europe par ce parasite en provenance du Canada. Le Canada a proposé, sans



succès, d'autres mesures de protection pour assurer la sécurité de ses exportations de bois d'œuvre résineux non traité en ce qui concerne le nématode du pin.

Le Canada étudie actuellement ses options en collaboration avec l'industrie canadienne, y compris la possibilité de poursuivre la question devant l'OMC.

Hormones du boeuf

En 1989, l'UE interdisait l'utilisation des hormones anabolisantes chez les animaux ainsi que l'importation de viandes produites à l'aide de ces substances. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction, qui ne repose pas sur des études scientifiques et constitue dès lors une entrave commerciale sans justification. La sécurité des hormones anabolisantes a été confirmée par le Codex Alimentarius, un organe international établi pour définir les normes de sécurité alimentaire, et par les examens scientifiques effectués par le Canada lui-même. Après l'échec des consultations avec l'UE visant à résoudre ce problème, un groupe spécial de l'OMC a été établi en octobre 1996. En août 1997, le groupe spécial présentait son rapport, qui était favorable au Canada. Cependant, l'UE a fait appel de la décision en septembre 1997.

Le rapport de l'Organe d'appel de l'OMC établi pour étudier l'appel présenté par l'UE a été présenté le 16 janvier 1998. Bien qu'il ait modifié certaines des constatations antérieures, l'Organe d'appel a conclu que l'interdiction décrétée par l'UE était en violation de l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires parce qu'elle ne reposait pas sur une évaluation des risques. Le 13 février 1998, l'Organe de règlement des différends adoptait les rapports du groupe spécial et de l'Organe d'appel.

Le Canada surveillera de près la réaction de l'UE au rapport du groupe spécial, tel que modifié par l'Organe d'appel, afin de veiller à ce qu'elle fasse le nécessaire pour se conformer à la décision de l'ORD et mettre fin à l'interdiction frappant les importations de viandes produites à l'aide d'hormones anabolisantes. Les membres de l'OMC disposent d'une période raisonnable pour exécuter les décisions du groupe spécial. Selon les pratiques passées de l'OMC, une « période raisonnable » ne devrait pas dépasser 15 mois.

Accord sur l'équivalence vétérinaire

L'UE mène des négociations distinctes avec le Canada et avec un groupe d'autres pays, y compris les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, en vue de la conclusion d'accords bilatéraux sur les normes vétérinaires et sanitaires liées au commerce des animaux vivants, des produits d'origine animale, du poisson et des produits du poisson. Le Canada et l'UE ont conclu leurs négociations en 1997, et le Canada a demandé à l'UE d'obtenir la signature formelle de l'accord le plus tôt possible. Une fois signé, celui-ci facilitera des échanges portant sur quelques 550 millions de dollars en exportations vers le marché européen et 250 millions en importations provenant de l'UE.

MARCHÉS PUBLICS

Plusieurs États membres de l'Union européenne n'ont pas encore mis en œuvre les procédures requises pour que l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC puisse entrer en vigueur. En outre, un certain nombre de secteurs des marchés publics européens restent inaccessibles aux fournisseurs canadiens intéressés. Au demeurant, les échanges à ce niveau entre les membres de l'Union européenne sont plutôt faibles. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada poursuit ses entretiens avec l'UE sur ces dossiers dans le cadre du Groupe de travail sur les marchés publics de l'OMC et dans le contexte du Plan d'action conjoint Canada-UE et de l'étude commerciale en cours de réalisation, pour faciliter les échanges de produits et de services et réduire ou éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

L'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base est entré en vigueur le 5 février 1998. À cette date, la libéralisation interne par l'UE des services de télécommunication s'appliquera envers tous les membres de l'OMC. Le Canada continuera de vérifier l'exécution par les États membres de leurs obligations en vertu de l'AGCS, en particulier en ce qui concerne l'interconnexion et la fin des monopoles de télécommunication.

ASSOCIATION EUROPÉENNE DE LIBRE-ÉCHANGE (AELE)

Aperçu

Lors d'un discours prononcé devant la Chambre de Commerce Canada-Royaume-Uni le 23 octobre 1997, le premier ministre Chrétien a déclaré que le Canada souhaitait qu'un accord de libre-échange soit établi entre le Canada et l'Association européenne de libre-échange (AELE), qui se compose de l'Islande, de la Norvège, du Liechtenstein et de la Suisse. Lors de leur réunion de décembre 1997, les ministres de l'AELE ont favorablement accueilli cette proposition et la perspective de discussions en vue d'un accord de libre-échange avec le Canada.

Le commerce bilatéral entre le Canada et les pays de l'AELE est important. En 1997, les exportations canadiennes de marchandises se chiffraient à 1,174 milliards de dollars, et les importations, à 4,275 milliards. Les ventes canadiennes à ces pays comprennent principalement des métaux de base et des minéraux, des pièces d'aéronefs et de véhicules, du bois d'œuvre, de la pâte chimique, du poisson et des crustacés, des produits agro-alimentaires (soja, céréales et viande de cheval), de l'équipement électronique et du matériel de télécommunication. D'autre part, les investisseurs des pays de l'AELE ont investi au Canada des sommes importantes qui contribuent à la création d'emplois.

La première priorité du Canada est de conclure un accord de coopération commerciale et économique qui servira de base à la négociation d'un éventuel accord de libre-échange. Le ministre Marchi a signé un accord avec la Norvège le 3 décembre 1997, et avec la Suisse le 9 décembre. Un accord avec l'Islande devait être conclu au début de 1998. Les accords de coopération commerciale et économique renforceront les relations économiques entre le Canada et les pays concernés, stimuleront une coopération accrue dans les domaines d'intérêt mutuel, y compris les dossiers multilatéraux, et encourageront la formation d'alliances entre les entreprises de l'une et l'autre partie.

Les discussions avec les membres de l'AELE se dérouleront probablement au printemps et au début de l'été de 1998, sous les auspices des accords correspondants. En plus d'un examen des relations commerciales et économiques bilatérales et de l'évolution du système

multilatéral, le Canada se propose de se servir de ces entretiens pour examiner la portée d'éventuelles négociations de libre-échange. Nous consulterons avec attention les entreprises canadiennes, les provinces et les autres parties intéressées pour établir les priorités et les objectifs du Canada relativement à l'AELE.

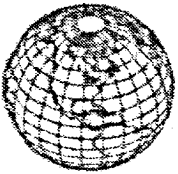
FÉDÉRATION RUSSE

Aperçu

En 1997, les exportations de marchandises du Canada à destination de la Fédération russe ont atteint 335,3 millions de dollars, et les importations, 621 millions. Les exportations de services sont estimées à 300 millions par an. Le stock des investissements canadiens directs en Russie dépasse 500 millions de dollars, somme qui comprend environ 200 millions investis par des entreprises minières canadiennes depuis trois ans. Le gouvernement s'efforce de faciliter l'accès des exportateurs et investisseurs canadiens à ce vaste marché par le biais de trois filières principales : la Commission économique intergouvernementale bilatérale, les négociations concernant l'adhésion de la Russie à l'OMC, et la négociation d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers.

Relations bilatérales

La Commission économique intergouvernementale aide à définir et résoudre les difficultés et les obstacles auxquels sont confrontés les entreprises canadiennes en Russie. Des groupes de travail sectoriels se concentrant sur le pétrole et le gaz, l'agriculture, le logement et la construction, et le développement industriel dans les technologies de pointe s'efforcent de promouvoir les débouchés qui s'offrent aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Il se peut qu'un autre groupe de travail soit formé pour se concentrer sur les normes et les questions de certification, qui soulèvent des difficultés importantes pour les entreprises canadiennes dans un grand nombre de secteurs. Par exemple, les exportateurs canadiens sont confrontés à une multitude de critères concernant les essais et la certification avant que leurs produits puissent entrer sur le marché; certains produits doivent souvent recevoir plusieurs certificats de conformité distincts (à l'égard du feu, de la santé,



de la sécurité au travail...), tous émis par des services administratifs différents entre lesquels existe parfois une certaine rivalité, et les renseignements publics sur les exigences réglementaires sont souvent difficiles à obtenir.

Dans le contexte de la Commission intergouvernementale et d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada accorde son soutien aux réformes du Code fiscal, aux procédures de règlement de différends et d'exécution de contrats, et à la mise au point de politiques d'encadrement pour le développement des richesses naturelles. Il s'efforce également d'obtenir que soient abolis de nombreux obstacles administratifs au commerce et aux investissements, et que soient uniformisées l'application et l'exécution des lois et des règlements.

Adhésion à l'OMC

La Fédération russe a demandé à se joindre à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail chargé d'examiner la demande de la Russie, et participe à des discussions bilatérales avec elle pour faire progresser son adhésion.

Au cours des discussions qui se sont déroulées en 1997, le Canada a souligné son soutien pour l'adhésion éventuelle de la Russie à l'OMC selon des conditions commercialement acceptables et généralement applicables aux nouveaux membres. Une fois accomplie, cette adhésion donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle consolidera également le processus de transition économique dans la Fédération russe et renforcera le système commercial multilatéral.

Bien que beaucoup de progrès aient été réalisés ces dernières années, un travail considérable reste à faire avant que le système commercial et économique de la Russie soit conforme aux disciplines de l'OMC. Pendant toute l'année 1998, le Canada continuera de demander une plus grande transparence, ainsi qu'un accès plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire au marché russe pour les fournisseurs de produits et de services canadiens.

La Fédération russe a présenté son offre initiale de tarifs en février 1998. Celle-ci servira de base aux négociations bilatérales, au cours desquelles le Canada cherchera à obtenir des concessions tarifaires sur les produits pouvant faire l'objet d'exportations vers ce

marché dès maintenant et dans l'avenir, notamment le matériel pour l'industrie des hydrocarbures, les produits agricoles et agro-alimentaires, les véhicules et le matériel de télécommunication. Le Canada devra, entre autres choses, demander à la Russie de consolider tous ses tarifs aux taux appliqués actuellement ou au-dessous, de se joindre à diverses initiatives d'harmonisation tarifaire (« zéro-zéro ») convenues dans le contexte de l'Uruguay Round et d'offrir un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

En ce qui concerne l'accès au marché pour les services, il se peut que la Fédération russe présente une offre initiale en 1998. Dans les négociations subséquentes, le Canada lui demandera de prendre des engagements obligatoires concernant les déplacements temporaires de personnes et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada est particulièrement intéressé par les secteurs des services professionnels et autres – informatique et services connexes, télécommunications de base et perfectionnées, services financiers, services de construction, protection de l'environnement, services de transport. Le Canada cherchera à obtenir l'abolition des restrictions et des mesures discriminatoires dans ces secteurs pour les opérations transfrontalières, la consommation à l'étranger et la présence commerciale.

Investissement

Étant donné le potentiel qui s'offre quant aux investissements relatifs à l'exploitation des richesses naturelles et à d'autres formes d'infrastructure, aux services et à l'activité industrielle, le Canada et la Russie ont entamé des négociations en janvier 1998 en vue de conclure un nouvel accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers. L'accord actuel, signé par le Canada et l'URSS en 1989, n'offre pas le niveau désiré de protection aux investisseurs canadiens. Un nouvel accord améliorerait sensiblement les conditions propices à un accroissement de l'investissement canadien, notamment à l'égard de plusieurs projets importants d'infrastructure qui sont actuellement en cours de négociation.

Les risques auxquels doivent faire face les investisseurs à l'heure actuelle dans la Fédération russe comprennent l'incertitude concernant les dispositions de la législation en cours d'élaboration au sujet de l'investissement national et l'application plus générale des lois, y compris les

mesures destinées à faire respecter l'accord de protection des investissements déjà en place. Pendant toute l'année 1998, en plus des travaux visant à conclure les négociations sur le nouvel accord, le gouvernement continuera de défendre un certain nombre d'entreprises canadiennes aux prises avec des désaccords relatifs à des investissements dans la Fédération russe.

UKRAINE

L'Ukraine a demandé à se joindre à l'OMC en 1994, dans le cadre de son programme général visant à axer son économie sur le marché et à adhérer aux organisations internationales. Au cours de l'année, le Canada continuera de se concentrer sur la nécessité d'accroître la transparence et d'offrir aux exportateurs canadiens de produits et de services un accès plus libre, plus sûr et non discriminatoire au marché ukrainien. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner la demande de l'Ukraine. Au sein de ce groupe, il continuera de s'intéresser à des aspects précis de l'accès au marché, dont les activités commerciales des entreprises d'État, y compris le troc, les marchés publics, les subventions, les politiques de prix et la fiscalité, la protection de la propriété intellectuelle, le régime douanier, les normes et autres obstacles techniques au commerce, les politiques du secteur agricole, les politiques et les règlements touchant le commerce des services, et les accords commerciaux avec d'autres États issus de l'ex-Union soviétique.

De plus, dans le cadre du processus d'adhésion, le Canada a entamé des négociations bilatérales avec l'Ukraine sur l'accès au marché de ses produits et services. L'Ukraine représente un débouché important pour les exportateurs canadiens. Nos exportations annuelles de marchandises en 1997 atteignaient un total

de 22 millions de dollars, et les importations, 27 millions. Le Canada cherche à obtenir que soient abaissés les niveaux des tarifs et que soient abolies les barrières non tarifaires érigées contre des produits qui intéressent ses exportateurs, tels l'équipement destiné à l'industrie pétrolière et gazière, les produits et l'équipement agro-alimentaires, les matériaux de construction, les produits de haute technologie et des articles industriels supplémentaires. Le Canada demandera à l'Ukraine de consolider ses engagements tarifaires, de se joindre à diverses initiatives d'harmonisation (« zéro-zéro ») convenues dans le cadre de l'Uruguay Round et d'offrir un accès non discriminatoire à des produits tels que les oléagineux. Il cherche également à obtenir de l'Ukraine qu'elle prenne des engagements en vue d'élargir l'accès dans des secteurs importants tels que les services professionnels, les services de télécommunication et les services financiers. Le Canada souhaite obtenir des engagements contraignants en ce qui concerne les séjours temporaires et les règlements qui permettent aux fournisseurs étrangers de services d'établir une présence locale en Ukraine.

Par l'intermédiaire de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine, le Canada s'efforce, en collaboration avec les milieux d'affaires canadiens, de repérer les mesures spécifiques qui, en Ukraine, suscitent des obstacles au commerce et aux investissements bilatéraux, et de soulever ces questions dans les séances plénières et dans les réunions de groupe de travail avec des ministres et des gens d'affaires ukrainiens. La fiscalité, les normes et l'application discrétionnaire des règlements font partie des principaux dossiers à l'étude.



7. OUVRIR DES
PORTES SUR
D'AUTRES
MARCHÉS
IMPORTANTS

AUSTRALIE

Aperçu

Les importations australiennes en provenance du Canada s'élevaient à 932 millions de dollars en 1997, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie atteignaient 1,177 milliards, ce qui représentant un total bilatéral de 2,109 milliards. Les ventes canadiennes en Australie continuent d'être axées sur les produits entièrement manufacturés, ce par quoi elles ressemblent davantage aux ventes destinées aux États-Unis qu'à celles qui sont acheminées vers n'importe quel autre marché de la région de l'Asie-Pacifique. Près de 75 % de ce que le Canada expédie en Australie est constitué de produits manufacturés et de produits finis, dont un grand nombre proviennent du secteur des PME.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, qui découlent de la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, de leurs structures fédérales comparables et de rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays se déroulent au taux NPF et comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits de douane.

Au 1^{er} juillet 1997, la plupart des taux NPF se situaient à 5 % ou au-dessous. Cependant, il reste encore certains taux de l'ordre de 25 à 30 %, par exemple sur les automobiles, les textiles, les vêtements et les chaussures. Certaines mesures non tarifaires importantes ont un impact sur l'accès au marché, en particulier les exigences sanitaires et phytosanitaires sévères qui ont été imposées par le service australien de quarantaine et d'inspection. La plupart des importations de produits de pêche, viandes, animaux vivants, fruits, légumes et produits alimentaires sont confrontées à des mesures de restriction, qui vont de l'approbation antérieure aux retards prolongés en quarantaine (ce qui touche les bovins reproducteurs canadiens pour la production de lait et de viande, et les autruches) jusqu'aux interdictions pures et simples (saumon frais, réfrigéré et congelé). D'autres mesures concernant l'accès au marché des produits et services canadiens comprennent les normes de produits, les pratiques des marchés publics (qui varient selon les secteurs et selon le palier de gouvernement) et les lois concernant les recours commerciaux (l'Australie fait partie des utilisateurs les plus actifs de règles antidumping et de droits compensateurs).

Saumon

Depuis 1975, l'Australie interdit l'importation de saumon frais, réfrigéré et congelé, invoquant des considérations liées à la santé des poissons. Le Canada estime, pour sa part, qu'aucune étude scientifique ne peut justifier cette interdiction. En 1994, le Canada a procédé à des consultations avec le GATT pour inciter l'Australie à réviser cette mesure. À la suite des consultations, l'Australie a convenu de procéder à une évaluation de risque d'importation (ERI) concernant les importations de saumon sauvage du Pacifique. En mai 1995, elle publiait une ébauche d'ERI dont la conclusion était que les importations de saumon sauvage du Pacifique sans tête et éviscéré en provenance du Canada ou des États-Unis présentaient un risque « négligeable » d'introduction de maladie et qu'elles devraient être autorisées dans certaines conditions. L'ébauche de l'ERI fut cependant fortement critiquée localement, en particulier par les producteurs de saumon de Tasmanie. En conséquence, l'Australie entreprit de procéder à une révision exhaustive de tous les commentaires effectués sur l'ERI initial et d'en publier une deuxième version. Après de nombreux reports, l'ERI révisée fut publiée pour recueillir les commentaires du public en mai 1996. Le Canada déclara sa déception vis-à-vis de la nouvelle ERI, dont les conclusions étaient en recul par rapport à celles de l'ERI d'origine. Le 20 décembre 1996, le gouvernement australien annonça sa décision de maintenir l'interdiction.

Le 10 avril 1997, l'OMC accédait à la demande du Canada d'établir un groupe spécial de règlement de différends. Le groupe spécial a tenu sa première audience avec les parties en septembre 1997, et sa deuxième audience verbale en février 1998. Le groupe spécial devrait produire son rapport final d'ici la fin de mai.

Porc

Les exportations canadiennes de porc à destination de l'Australie ont été gênées par de nombreux problèmes d'accès au marché ces dernières années, dont plusieurs barrières techniques. En janvier 1993, l'Australie a imposé des contrôles sur le porc frais, réfrigéré et congelé en provenance du Canada, fondés sur des allégations liées à la santé des animaux. Ces contrôles ont eu pour effet d'interdire l'importation de ce produit pour la vente au détail, mais permettent l'importation de porc canadien destiné à la transformation, à condition de respecter les exigences de cuisson à l'arrivée en Australie. Le Canada a exprimé ses objections à ces contrôles pour la raison qu'il s'agit de mesures non nécessaires restreignant le commerce, mais le problème n'est toujours pas réglé.

En réponse à l'intérêt exprimé par des exportateurs canadiens, le Canada a présenté une demande d'accès en faveur des produits de porc cuit en avril 1996. Après des retards considérables, et à la suite de plusieurs rappels de la part du Canada, l'Australie a annoncé en novembre 1997 qu'elle accédait à cette requête. À la suite de discussions techniques supplémentaires, les exportateurs canadiens peuvent maintenant exporter du porc cuit en Australie.

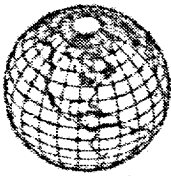
ISRAËL

Un an après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-Israël (ALECI), le commerce bilatéral entre les deux pays s'accroît régulièrement. Il atteignait 533 millions de dollars en 1997 pour ce qui est des marchandises, ce qui représentait une hausse de 5 % par rapport à 1996. Les entreprises canadiennes continuent de gagner du terrain dans les secteurs prioritaires tels que les télécommunications, l'électricité et l'énergie, les transports, les produits agro-alimentaires, et l'équipement et les produits de construction.

Le principal facteur de croissance du commerce entre les deux pays est l'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction de nombreux tarifs sur les produits agricoles et agro-alimentaires. En vertu de l'ALECI, il est prévu que le Canada et Israël entreprendront des discussions en 1998 pour libéraliser davantage leurs échanges de produits agricoles et agro-alimentaires. Les secteurs d'exportation les plus importants pour le Canada sont ceux du poisson, des fruits et légumes frais et congelés, et des mets préparés congelés.

CISJORDANIE ET BANDE DE GAZA

Le Canada s'est engagé à accorder aux produits originaires de la Cisjordanie et de la bande de Gaza le même traitement commercial préférentiel que celui consenti aux produits originaires d'Israël. Les discussions sur la façon de promouvoir nos relations sur le commerce et les investissements se poursuivent. D'autres consultations seront engagées avec les Palestiniens pour finaliser un protocole d'entente sur la valorisation de la coopération commerciale et économique en 1998.



ARABIE SAOUDITE

Les négociations multilatérales sur l'adhésion de l'Arabie saoudite à l'OMC ont débuté en mai 1996. Un objectif fondamental du Canada, dans les négociations multilatérales et bilatérales avec l'Arabie saoudite, est d'obtenir qu'elle s'engage à entreprendre des réformes et à élargir l'accès à son marché afin de créer des conditions à la mesure du rôle qu'elle joue à l'égard du commerce mondial et aussi des échanges commerciaux du Canada. L'Arabie saoudite est en effet au 25^e rang de nos marchés d'exportation de marchandises, avec 478,1 millions de dollars en 1997.

Un examen complet des politiques commerciales de l'Arabie saoudite est en cours d'exécution dans le groupe de travail de l'OMC. Les questions encore à l'étude comprennent la politique agricole, en particulier les mesures de soutien internes, les droits de propriété intellectuelle et les critères de souplesse concernant l'accès au marché. Le Canada et l'Arabie saoudite viennent d'entamer des négociations bilatérales sur l'accès au marché des produits et des services. Les offres initiales présentées par l'Arabie saoudite en septembre 1997 étaient modestes. En ce qui concerne les produits, le Canada a demandé des concessions sur environ 200 lignes tarifaires, y compris certaines exportations agricoles et industrielles importantes telles que le poisson, les grains, les produits de bois et les pièces d'automobiles. Le Canada cherche également à obtenir que l'Arabie saoudite respecte les accords de l'OMC, y compris les accords d'harmonisation tarifaire, l'ATI et l'Accord sur les produits pharmaceutiques, ainsi que l'Accord sur les marchés publics. En ce qui concerne les services, le Canada cherche à obtenir un accès plus ouvert et plus prévisible pour ses fournisseurs de services dans les secteurs clés tels que les télécommunications et les services de protection de l'environnement. Le Canada désire également obtenir que les gens d'affaires canadiens disposent de droits de séjour temporaire leur permettant d'entrer en Arabie saoudite suivant les besoins pour fournir leurs services.

Investissement

Les investissements directs du Canada en Arabie saoudite s'élèvent à 6 millions de dollars. Le potentiel dans ce domaine est élevé : le gouvernement a en effet annoncé de nouveaux besoins d'investissement dans le secteur de la production et de la transmission d'électricité (160 milliards de dollars au cours des 25 prochaines

années), des télécommunications (8 milliards en 10 ans) et du gaz naturel (5,5 milliards en cinq ans). Le Canada et l'Arabie saoudite entameront des négociations formelles pour la conclusion d'un accord de promotion et de protection des investissements en 1998.

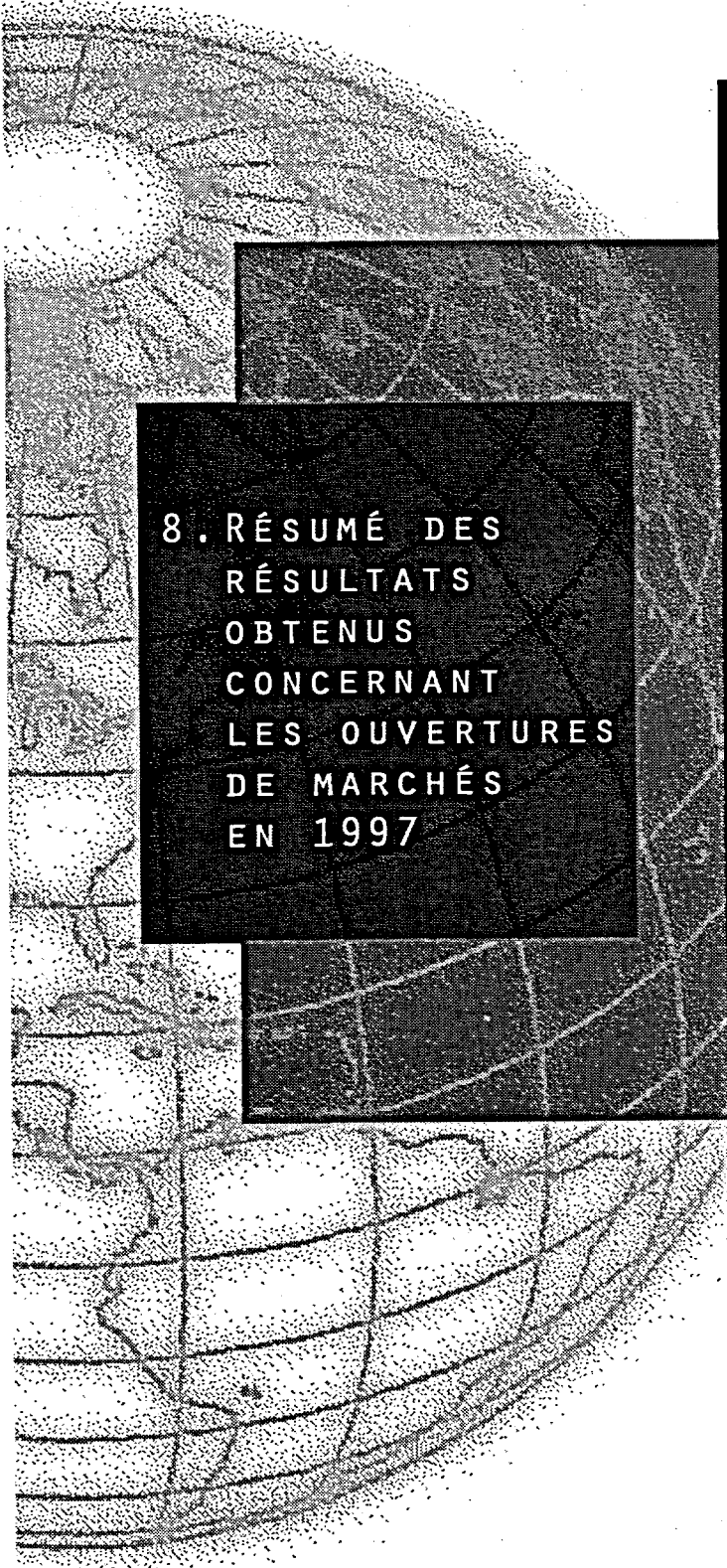
AFRIQUE DU SUD

L'Afrique du Sud est le principal marché d'exportation du Canada en Afrique subsaharienne. En 1997, les exportations canadiennes de marchandises vers ce pays ont atteint 350 millions de dollars. Le Canada lui a accordé le tarif préférentiel général en 1994. Les importations en provenance de ce pays se sont chiffrées l'année dernière à plus de 490 millions de dollars. Le Canada et l'Afrique du Sud envisagent de mettre en place une structure pour accroître leur dialogue sur les questions relatives au commerce et à l'investissement. En attendant, on poursuit les discussions en vue de conclure un accord Canada-Afrique du Sud sur la protection des investissements étrangers (APIE).

À la fin de 1997, le Canada a fourni un programme d'aide technique aux spécialistes sud-africains de politique commerciale. Ce programme appuyait les efforts déployés par l'Afrique du Sud en vue de renforcer sa capacité d'établir et de mettre en oeuvre des priorités en matière de politique commerciale, par exemple, en ce qui concerne ses droits et ses obligations en tant que membre de l'OMC. Au cours des prochaines années, tirant parti de cette collaboration fructueuse, le Canada étudiera les moyens de favoriser la coopération commerciale et économique avec l'Afrique du Sud dans des dossiers bilatéraux et multilatéraux qui présentent un intérêt mutuel.

Le Canada s'inquiète de rumeurs récentes selon lesquelles l'Afrique du Sud se proposerait d'augmenter ses tarifs sur les importations de produits tels que le blé et la volaille. Il suit la situation afin de déterminer toute répercussion sur les importations canadiennes et de vérifier si les augmentations des tarifs proposées sont bien conformes aux obligations de l'Afrique du Sud dans le cadre de l'OMC.

En même temps, le Canada suit les négociations commerciales entre l'Afrique du Sud et l'UE, ainsi que la progression des entretiens sur la libéralisation du commerce au sein de la Communauté pour le développement de l'Afrique australe (qui comprend Angola, Botswana, République Démocratique du Congo, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, Seychelles, Afrique du Sud, Swaziland, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe).



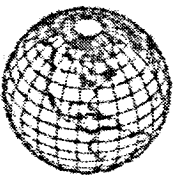
8. RÉSUMÉ DES
RÉSULTATS
OBTENUS
CONCERNANT
LES OUVERTURES
DE MARCHÉS
EN 1997

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC)

- Les négociations menant à l'Accord sur les télécommunications de base ont pris fin en février 1997. Les pays qui ont participé aux négociations représentaient plus de 90 % des recettes mondiales de l'industrie des télécommunications. Grâce à cet accord, qui est entré en vigueur en février 1998, le Canada jouit d'un accès sûr aux marchés critiques que sont les États-Unis et l'Union européenne. L'accord ouvre en outre de nouvelles possibilités dans les pays d'Asie et d'Amérique latine en même temps qu'il offre les avantages d'un régime d'échanges transparent, multilatéral et fondé sur le respect de règles reconnues de tous.
- En mars 1997, le Canada et 42 autres pays ont signé l'Accord sur la technologie de l'information (ATI), qui créait un marché en franchise de droits représentant plus de 92 % du commerce mondial des produits de technologie de l'information, évalué à 500 milliards de dollars US par an. L'ATI va favoriser l'accès aux marchés et la naissance de nouveaux débouchés, tout en contribuant à faire baisser les prix des biens d'équipement des fabricants canadiens. Les premières réductions tarifaires ont été effectuées en juillet 1997.
- Le Canada était parmi les 70 pays qui ont participé aux négociations menant à la signature, en décembre 1997, d'un accord sur les services financiers. Les pays signataires représentent plus de 95 % des échanges mondiaux de services financiers. Grâce à cet accord, les institutions financières canadiennes auront plus facilement accès aux principaux marchés d'Europe, d'Asie et d'Amérique latine; en outre, l'accord devrait se traduire par de l'ouverture nouveaux débouchés et la création d'emplois supplémentaires au Canada.

INVESTISSEMENT

- Le Canada a signé des accords de promotion et de protection des investissements avec la Thaïlande, la Croatie, le Liban, l'Arménie et l'Uruguay. Ces accords aideront à mettre en place des conditions favorables aux investisseurs canadiens et à promouvoir les investissements bilatéraux.



- Les accords de promotion et de protection des investissements déjà signés avec la Barbade et l'Équateur sont entrés en vigueur en 1997.

ÉTATS-UNIS

- S'appuyant sur l'Accord entre le Canada et les États-Unis sur leur frontière commune, signé en 1995, les deux pays ont poursuivi un certain nombre d'initiatives visant à accélérer le franchissement de la frontière par voie terrestre, ferroviaire et maritime, ainsi que le prédédouanement des passagers en transit dans les aéroports canadiens.
- Grâce aux modifications apportées à la *Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères*, les jugements rendus en vertu de la loi Helms-Burton aux États-Unis ne peuvent être exécutés devant les tribunaux canadiens, et toute entreprise canadienne peut engager des poursuites pour récupérer le montant des dommages qui lui sont imposés par un tribunal étranger.
- Le Canada et les États-Unis ont mis en place un accord sur le commerce du sucre et des produits contenant du sucre qui donne aux exportateurs canadiens de ces produits un accès assuré au marché américain.
- Un régime complet de répartition a été mis en œuvre dans le cadre de l'accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux pour le compte de l'industrie canadienne et des provinces productrices. Ce régime permet aux exportateurs canadiens qui envisagent d'expédier ce produit aux États-Unis de mieux planifier leurs activités.
- Le Canada a combattu avec succès les pressions exercées par les États-Unis en vue de l'amener à réduire ses exportations de complets, manteaux de sport et pantalons en laine.
- Le libre accès au marché américain des grains a été maintenu malgré les pressions exercées sur l'administration par certains membres de la Chambre des représentants pour l'amener à revenir à un régime d'importation plus restrictif.
- Un groupe de 21 organisations de citoyens à but non lucratif a contesté la constitutionnalité du chapitre 19 de l'ALENA et l'ALE. Cette action a été rejetée devant les tribunaux pour manque de qualité.

MEXIQUE

- En juillet 1997, a eu lieu une première ronde d'éliminations accélérées de droits tarifaires entre le Canada, le Mexique et les États-Unis sur un certain nombre de produits importants.
- Des progrès ont été accomplis relativement à un plan de travail provisoire et à un programme de prédédouanement permettant la reprise des exportations de certaines catégories de pommes de terre de semence.
- Un protocole d'entente a été signé dans le domaine des télécommunications, qui servira de base à la coopération dans ce domaine important.
- L'appel interjeté par l'industrie canadienne relativement à la dernière décision antidumping rendue par le Mexique au sujet des tôles laminées à chaud a été accepté (les droits ont été éliminés).
- Une étude consacrée aux marchés publics a montré que les inquiétudes du Canada concernant le respect par le Mexique des exigences relatives à la présentation des appels d'offre étaient justifiées.

APEC (Asia Pacific Economic Co-operation)

- En novembre 1997, les chefs de gouvernement et les ministres de l'APEC ont annoncé un engagement sans précédent visant à poursuivre la libéralisation du commerce dans 15 secteurs : produits chimiques, produits et services de protection de l'environnement, produits forestiers, appareils et instruments médicaux, jouets, secteur de l'énergie, poisson et produits de la pêche, gemmes et bijoux et le matériel de télécommunications. Plusieurs secteurs importants pour les exportateurs canadiens sont inclus sur cette liste.

JAPON

- Le Canada, tout comme les États-Unis et l'Union européenne, a conclu des négociations avec le Japon pour le règlement de ses obligations découlant des constatations du groupe spécial de l'OMC sur les taxes frappant les boissons alcooliques au Japon. Cependant, les modifications exigées ne seront pas appliquées intégralement avant octobre 2001. Étant donné que ce délai contrevient aux règles de

l'OMC, qui exigent normalement la mise en application dans les 15 mois suivant le résultat des travaux du groupe spécial, le Japon verse une compensation. D'ici avril 2002, il réduira les taux tarifaires à zéro sur tous les spiritueux distillés, y compris le whisky canadien.

- Le Centre canadien de matériaux de construction (CCMC) du Conseil national de recherches a signé des accords de liaison avec le centre de la construction du ministère japonais de la construction, ainsi qu'avec le centre pour l'amélioration de la vie du Japon, ce qui permettra au CCMC de fournir des données techniques pour l'évaluation de matériaux de construction et de participer à l'évaluation et à l'élaboration de nouvelles normes.
- Le Japon a accédé à une demande du Canada relativement à la mise au point d'une nouvelle norme qui permettrait d'accroître l'utilisation au Japon du contreplaqué de coffrage à béton en bois résineux produit au Canada (JAS 932).
- La construction d'immeubles de trois étages à logements multiples faits de bois était interdite dans les zones classées semi-résistantes au feu, jusqu'à ce que le ministère de la construction annonce un relâchement des limites à la construction en août 1997.
- Le Japon a convenu de reconnaître les capacités de contrainte plus élevées de deux espèces de bois d'œuvre canadien (le Northern Hemlock et le Douglas taxifolié), permettant ainsi de les utiliser dans une plus grande variété d'applications.
- Le ministère japonais de l'agriculture, des forêts et de la pêche a formellement approuvé les résultats d'un test de fumigation de foin élaboré au Canada, ce qui permettra à ce dernier d'exporter au Japon du foin en balles fumigé sans que celui-ci doive être soumis à une inspection supplémentaire à l'arrivée.
- Le Japon a approuvé l'importation de trois variétés de canola transgénique pour la sécurité de l'environnement et des aliments pour humains et pour animaux en 1996, et il a récemment décidé d'étendre cette approbation à la descendance dérivée conventionnellement des lignes transgéniques approuvées.
- Le Canada et le Japon sont parvenus à un accord de principe sur les révisions à la convention canado-japonaise sur la double imposition. Ces révisions leur permettront notamment de s'accorder réciproquement une exemption de taxes locales sur les opérations internationales de transport.

INDE

- Dans le cadre de l'OMC, et en vertu d'accords conclus avec le Canada et avec plusieurs autres pays (l'Union européenne, le Japon, la Suisse, l'Australie et la Nouvelle-Zélande), l'Inde supprimera les restrictions aux importations appliquées à une grande variété de produits intéressant les exportateurs canadiens. Ces entraves au commerce prennent généralement la forme de contingents quantitatifs et d'interdictions d'importation de produits couverts par environ 2 700 postes tarifaires distincts. Les restrictions seront retirées en trois étapes (d'avril 1997 à mars 2003), le premier « lot » de postes tarifaires devant être libéralisé à la fin de mars 1998. L'Inde s'est également engagée à éliminer toutes les barrières à l'importation de produits couverts par l'ATI au cours de la première étape, c'est-à-dire d'ici mars 2000.

UNION EUROPÉENNE

- Le Canada et l'Union européenne ont signé un Accord sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle, qui facilitera les échanges commerciaux grâce à la simplification et à l'harmonisation des procédures douanières, et permettra aussi de lutter plus efficacement contre les violations des lois douanières.
- La signature de l'Accord sur les normes de piégeage sans cruauté a rétabli la sécurité de l'accès des fourrures canadiennes au marché européen. Cela contribuera à créer des nouveaux emplois dans de nombreuses régions éloignées du Nord canadien, notamment au sein des communautés autochtones.
- La signature, en décembre 1997, d'un accord de reconnaissance mutuelle relatif aux évaluations de conformité pour les produits contrôlés contribuera à une baisse des coûts et facilitera l'accès au marché européen des producteurs canadiens de matériel de terminal de télécommunications, de matériel informatique, d'équipement électrique, d'appareils médicaux, de produits pharmaceutiques et de bateaux de plaisance.
- Le Canada et l'UE ont conclu des négociations sur un accord concernant l'équivalence des exigences de santé applicables au commerce des animaux et des produits d'origine animale, ce qui améliorera l'accès à l'Europe des exportations canadiennes dans ce secteur.



GLOSSAIRE DE TERMES

Accord sur la technologie de l'information

(ATI) : Cet accord, conclu sous les auspices de l'OMC et auquel adhèrent plusieurs pays membres, prévoit l'élimination progressive des tarifs de la nation la plus favorisée applicables à de nombreux produits de technologie de l'information.

Adhésion : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de cette Organisation, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'adhésion à l'OMC.

AELE (États membres) : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein), car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne.

AGCS : Accord général sur le commerce des services; première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services.

ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili. Il est entré en vigueur le 5 juillet 1997.

ALE : Accord de libre-échange; en particulier, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989.

ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël. Entré en vigueur le 1^{er} janvier 1997.

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, dont les négociations ont commencé en juin 1991; il est entré en vigueur en janvier 1994.

Antidumping : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur.

APEC : Mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique. Il est composé de 18 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Ses membres sont : l'Australie; le Brunéi; le Canada; le Chili; la Chine; Hong Kong, Chine; la Corée; les États-Unis; l'Indonésie; le Japon; la Malaisie; le Mexique; la Nouvelle-Zélande; la Papouasie-Nouvelle-Guinée; les Philippines; Singapour; le Taïpei chinois (Taïwan) et la Thaïlande.

Barrières non tarifaires (mesures) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs des douanes qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les tarifs des douanes ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale.

Contingent : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importés ou exportés pendant une période de temps 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 spécifie que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces.

Contingent tarifaire : Droit de douane à deux volets : les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur.

Droits compensateurs : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur.

Évaluation en douane : Évaluation par les agents des douanes de la valeur des produits importés dans le but de déterminer les droits de douane à payer dans le pays importateur. Le Code de valeur en douane du GATT oblige les gouvernements qui l'ont signé à utiliser la « valeur transactionnelle » des produits importés, soit le prix réellement payé ou payable pour ces produits, comme base principale pour l'évaluation en douane.

Expropriation : Saisie de biens privés par un gouvernement étranger sans compensation juste ou raisonnable donnée en contrepartie. Les expropriations se produisent souvent pendant des périodes de troubles politiques, d'insurrection ou de guerre.

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; depuis 1947, institution multilatérale supervisant le système commercial mondial, remplacée par l'OMC en janvier 1995.

Investissement direct étranger (IDE) : Appelés aussi investissement étranger direct, ce sont des 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.

Libéralisation : Réductions des tarifs des douanes et autres mesures qui limitent le commerce mondial, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. La libéralisation du commerce a été l'objectif de toutes les négociations commerciales du GATT/OMC ainsi que de celles de l'ALE et de l'ALENA.

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.

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques, composée des 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.

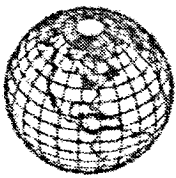
OMC : Organisation mondiale du commerce, établie le 1^{er} janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

Organe d'appel de l'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux.

PIB : Produit intérieur brut, valeur totale des biens et des services produits par un pays.

Plan d'action commun Canada-UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens.

Programme d'action d'Osaka : Adopté en 1995, le Programme d'action d'Osaka est le cadre pour la mise en oeuvre de la Déclaration des dirigeants (adoptée à Bogor, en Indonésie, en 1994), selon laquelle les pays membres de l'APEC établiraient un commerce libre et ouvert dans la région d'ici 2010/2020.



Propriété intellectuelle : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée par les droits d'auteurs, les brevets, les marques de commerce, etc.

Règles d'origine : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision 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.

Règlement des différends : Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties.

Subvention : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple).

Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI) : Projet comprenant une série de stratégies de commerce international touchant 27 secteurs industriels clés. Créé pour faire en sorte que les stratégies et les initiatives internationales du gouvernement reflètent les besoins réels de l'industrie canadienne.

Tarif des douanes : Droits de douane sur les importations de marchandises, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou sur une base déterminée (par exemple : 5 \$ par 100 kg). Les tarifs des douanes donnent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués sur place et apportent des recettes au gouvernement.

Transparence : Visibilité et clarté des lois et des règlements.

Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) : Organisme chargé aux termes de la loi canadienne de constater les préjudices dans les cas de droits compensateurs et antidumping et de donner des conseils au gouvernement sur d'autres questions relatives aux importations.

Uruguay Round : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève en décembre 1993; signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994.

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques; proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005, lancée à Miami en décembre 1994.

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01004091 6

DOCS

CA1 EA 062 FRE

1998

Duvrir des portes sur le monde :
priorites du Canada en matiere
d'acces aux marches internationaux.

60327537



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade

