



**Le Canada, la Chine
et l'Asie émergente :
proposition d'une stratégie**

Par Wendy Dobson,
ROTMAN SCHOOL OF MANAGEMENT, UNIVERSITÉ DE TORONTO

Déclaration conjointe CCCC et la CCCE

La Chine et la région Asie-Pacifique dans son ensemble sont d'une importance critique pour la prospérité future des Canadiens. Pour cette raison, le Conseil canadien des chefs d'entreprise et le Conseil commercial Canada-Chine ont eu le plaisir de parrainer cette étude de Wendy Dobson, codirectrice de l'Institute for International Business à école de gestion Rotman de l'Université de Toronto. Cette étude, présentée en anglais, en français et en mandarin, vise à susciter la réflexion et à inspirer de nouvelles idées qui pourront contribuer à façonner une stratégie canadienne à long terme en Asie.

Mme Dobson présente des arguments convaincants en faveur d'un engagement beaucoup plus ferme dans la région de la part des entreprises,

gouvernements et autres intervenants canadiens. Elle dresse une feuille de route complète, appuyée par un cadre analytique qui inclut une analyse économique de haut niveau ainsi que des constatations régionales et propres à chaque pays. Les opinions présentées dans cette étude sont celles de l'auteure.

Les Canadiens ont pris conscience de la transformation économique de l'Asie, mais les choses accélèrent et nous devons agir vite. Les nombreux défis auxquels nous faisons face ne font pas le poids devant les extraordinaires occasions. Tous ensemble, nous devons travailler à faire en sorte que le Canada réalise son plein potentiel comme nation du Pacifique.



John P. Manley

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION,
CONSEIL CANADIEN DES CHEFS D'ENTREPRISE



Peter Harder

PRÉSIDENT, CONSEIL COMMERCIAL CANADA-CHINE

Wendy Dobson

Mme Wendy Dobson est professeure et codirectrice de l'Institute for International Business à l'école de gestion Rotman de l'Université de Toronto. Elle a été sous-ministre déléguée des Finances au gouvernement canadien et présidente du C.D. Howe Institute, le groupe de réflexion économique indépendant le plus en vue du Canada et membre du conseil d'administration de sociétés canadiennes dans le domaine des finances et de l'énergie. Mme Dobson est présidente du réseau Pacific Trade and Development (PAFTAD). Elle est également directrice de la Canadian Ditchley Foundation, agrégée supérieure de la

Fondation Asie-Pacifique et membre du comité consultatif du Peterson Institute of International Economics. Ses récents écrits comprennent Differentiating Canada: The Future of the Canada-US Relationship, Will the Renminbi Become a World Currency? et The Contradiction in China's Banking Reforms. Son plus récent livre Gravity Shift: How Asia's New Economic Powerhouses Will Shape the 21st Century a été finaliste du Best Business Book of the Year pour 2010 alors que la version en mandarin Ya Zhou Xin Shi Li a reçu le prix annuel de meilleur livre sur les finances et l'économique de Hexun.com.

Le Conseil commercial Canada-Chine

Le Conseil commercial Canada-Chine (CCCC) est le principal catalyseur et défenseur du commerce bilatéral sino-canadien au pays. Fondé en 1978 en tant que regroupement d'entreprises sous la forme d'organisme à but non lucratif, le CCCC offre une information inégalée sur les questions de commer-

ce et d'investissement sino-canadien, et développe des relations qui assurent à ses membres le succès en affaires. En plus de ses services ciblés et pratiques, le Conseil se veut également la voix de la communauté d'affaires canadienne sur les questions de commerce et d'investissement sino-canadien.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise regroupe les dirigeants d'entreprises dans le but de façonner les politiques publiques dans l'intérêt d'un Canada plus prospère et d'un monde meilleur. Nos membres, dirigeants et entrepreneurs, représentent tous les secteurs de l'économie canadienne. Collectivement, les membres

du CCCE dirigent des entreprises qui comptent C4,5\$ billions de dollars d'actifs, ont des recettes de plus de 850\$ milliards de dollars et sont responsables de la majorité des exportations, des investissements, de la recherche et du développement ainsi que de la formation au Canada.

Table des matières

Résumé	5
Aperçu et introduction	7
Relations économiques du Canada : Portrait de la situation	10
Analyse plus détaillée des relations économiques du Canada avec l'Asie	13
L'Asie en 2030	19
La Chine et l'Inde	20
Risques et incertitudes	21
Débouchés pour les firmes canadiennes	21
Les conséquences de l'émergence de l'Asie	23
Resserrer les liens économiques du Canada avec l'Asie	24
Adhérer au Partenariat transpacifique	24
Approfondir la relation économique avec la Chine	25
Proposition d'une stratégie canadienne pour l'Asie	27
Éléments de la stratégie	28
Rétablir la présence du Canada dans la région	28
Développer la marque Canada	28
Libéraliser le commerce et l'investissement	29
Élaborer une feuille de route pour la Chine	29
Accroître la visibilité des entreprises canadiennes	31
Anticiper l'avenir	32
Annexe A	33
Annexe B : Le point sur les principales économies et institutions	34
Les États-Unis	34
La Chine	35
Le Japon	36
La Corée du Sud	37
L'Inde	37
Hong Kong	38
Singapour	39
L'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande	39
Institutions régionales d'Asie	39

Résumé

En Asie, on dit des Canadiens qu'ils sont certes présents dans la région mais qu'ils ne se soucient pas d'établir des relations sérieuses à long terme. Il n'en a pas toujours été ainsi. Dans le passé, nous avons su tisser de solides rapports bilatéraux avec le Japon et la Chine, et nous avons contribué à des programmes d'aide internationale en Inde, en Malaisie et en Thaïlande. Le Canada a aussi fortement appuyé l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est dans les années qui ont suivi sa fondation en 1967. Mais aujourd'hui, le Canada n'a toujours pas signé d'accord important en matière de commerce ou d'investissement dans la région – en fait, les initiatives entreprises ont tourné court en raison des exigences de certains groupes d'intérêts spéciaux ou parce que nos interlocuteurs réclamaient des concessions identiques à celles que nous accordons aux Américains. Notre absence des forums politiques et de sécurité inquiète profondément nos partenaires commerciaux de longue date comme le Japon et la Corée du Sud. On peut dire que nos relations commerciales actuelles avec l'Asie sont caractérisées par une approche au coup par coup, qui ne repose sur aucune stratégie visant à développer à la fois des liens avec l'Asie et une « marque » Canada.

La Chine a déjà supplanté le Japon comme principal partenaire commercial asiatique du Canada, et il faut savoir que la Chine et d'autres pays de la région s'intéressent beaucoup aux ressources énergétiques et naturelles du Canada. Dans les deux décennies à venir, l'Asie va connaître une forte urbanisation, et les classes moyennes, en expansion rapide, vont avoir besoin de services financiers

comme des services de gestion de la fortune, une éducation de qualité, des technologies plus vertes ainsi que des améliorations environnementales; or, ce sont tous des domaines dans lesquels les Canadiens excellent. À mesure que ces besoins vont augmenter, les chaînes d'approvisionnement mondiales de la région vont devenir plus complexes, et les services, les investissements et les ventes des entreprises étrangères affiliées vont être au cœur des ententes commerciales qui seront signées. Le Canada ne peut se permettre d'en être exclu.

Les entreprises canadiennes diversifient leurs activités au-delà de leur dépendance traditionnelle à l'égard du marché américain, réagissant ainsi aux forces du marché plutôt qu'à un changement de politique stratégique. Mais comme la politique stratégique évolue, il faut voir cette diversification à travers le prisme Canada-États-Unis. Les intérêts à long terme du Canada sont servis par la stratégie asiatique considérable des États-Unis et par la coopération Chine-États-Unis, malgré leur rivalité croissante. Par ailleurs, le défi tout à fait unique qui se pose à l'Asie est celui de concilier les aspirations et les ambitions de ses trois grandes économies, soit celles de la Chine, de l'Inde et du Japon. Or, personne n'a intérêt à voir l'Asie se replier sur elle-même et ne se préoccuper que de la concurrence entre ces trois géants.

Les Canadiens commencent à comprendre l'importance de l'influence économique et politique croissante de l'Asie et la nécessité de se réengager dans la région. Il nous faut maintenant des leaders déterminés à élaborer une stratégie correspondant à l'importance

grandissante de la région. Le Canada a besoin d'une stratégie économique inter-générationnelle et multidimensionnelle pour défendre et promouvoir ses intérêts, et une telle stratégie doit s'arcouter sur les relations d'État à État, qui sont l'assise des rapports commerciaux, politiques et autres. À cette fin, le Canada doit restaurer la visibilité de son gouvernement dans la région en s'efforçant de nouer des relations aux échelons supérieurs. Il nous faut développer une marque Canada axée sur des objectifs ambitieux en matière de commerce et d'investissement. Ces objectifs et ces relations nécessiteront des efforts constants et non partisans, et devront s'appuyer sur une stratégie coordonnée entre les gouvernements fédéral et provinciaux, le secteur privé et d'autres acteurs clés. Nous devons aussi considérer le Canada comme une antenne de l'Asie – pour l'éducation, pour l'énergie non conventionnelle et même pour les sièges sociaux américains des multinationales asiatiques.

Notre stratégie spécifique, ou feuille de route, avec la Chine doit par ailleurs faire partie intégrante d'une stratégie asiatique dynamique, car celle-ci, de par les couplages qu'elle suscitera, contribuera de façon positive à nos échanges avec la Chine. Notre feuille de route pour la Chine doit énoncer les intérêts de chaque partie : les nôtres pour la libéralisation du commerce, la protection des investisseurs et de la propriété intellectuelle et les priorités sectorielles, et ceux de la Chine pour le flux des personnes, la sécurité alimentaire, l'accès des entreprises aux ressources énergétiques et naturelles ainsi que le développement des services comme l'éducation.

Notre stratégie canado-asiatique doit s'arcouter sur la promotion active de nos intérêts, dans le cadre du commerce

régional et bilatéral et de la libéralisation des investissements. À long terme, le Canada doit diversifier ses activités commerciales avec la Chine en exportant davantage de produits et services à forte intensité de connaissances que la Chine ne peut produire en ce moment. À l'échelle régionale, se joindre aux négociations pour un Partenariat transpacifique (PTP) serait la meilleure façon pour le Canada de s'intégrer davantage aux économies asiatiques, mais seulement à condition qu'il consente à mettre tous les enjeux sur la table, y compris la gestion des approvisionnements et la protection de la propriété intellectuelle. Si nous décidions de ne pas participer au PTP, nous devrions adopter une stratégie agressive d'accords bilatéraux ou d'autres accords économiques régionaux.

Nos priorités commerciales doivent refléter les forces du Canada et les défis qui se posent à lui. Des sociétés de ressources naturelles et des entreprises canadiennes comme Manulife, BMO, Bombardier et SNC-Lavalin ont des activités florissantes en Asie depuis de nombreuses années; nous devons poursuivre sur cette lancée et aider les petites et moyennes entreprises canadiennes à surmonter les obstacles qui se dressent devant elles lorsqu'elles veulent s'implanter sur ces marchés et alimenter la chaîne d'approvisionnement de la région. Enfin, il faut que les Canadiens comprennent bien qu'au cours des 20 prochaines années, la concurrence des producteurs asiatiques va s'intensifier au fur et à mesure que les capacités de ces derniers vont augmenter. S'il veut rester en tête, le Canada va devoir doper sa productivité, actuellement insuffisante, et éliminer d'autres faiblesses qu'il s'est lui-même infligées, afin de produire ce que les Asiatiques veulent acheter.

Remerciements : Nous remercions spécialement Walid Hejazi et Juan Ma pour leur aide dans l'analyse empirique et Barry Norris pour son aide experte habituelle dans la rédaction de ce document.

Aperçu et introduction

La montée en puissance de l'Asie, où vit la moitié de l'humanité, transforme le paysage économique et géopolitique du monde. Ce continent abrite 6 des 10 plus grandes villes du monde et, d'ici 20 ans, il abritera trois des quatre plus importantes économies du monde, soit la Chine, l'Inde et le Japon. Déjà avant la récente crise financière mondiale, l'Asie représentait plus que le cinquième du produit intérieur brut (PIB) réel du monde; cette part atteint maintenant le quart – et même plus si on la mesure en fonction de la parité des pouvoirs d'achat. Le dynamisme économique de l'Asie – notamment grâce au rôle de puissance commerciale internationale qu'assume la Chine – a aidé le reste du monde à sortir de la récession survenue en 2008-2009.

L'Asie se transforme à une vitesse sans précédent, grâce à l'ouverture des marchés, dont les économies asiatiques profitent grandement, et grâce aux taux d'épargne élevés des citoyens asiatiques. En outre, les gouvernements du continent ont fait de la mondialisation un vecteur du développement économique en privilégiant la spécialisation et les économies d'échelle dans leurs stratégies industrielles et en laissant les incompetents faire faillite. La proximité géographique de partenaires commerciaux dynamiques, aux avantages comparativement différents, a contribué à renforcer l'intégration économique de la région. Il convient de noter que l'émergence des pays d'Extrême-Orient repose essentiellement sur la fabrication de produits, alors que

celle de l'Inde dépend fortement des services, mais celle-ci a tout de même atteint des taux de croissance réelle de 8 à 9 % en ouvrant graduellement ses marchés.

Il n'en reste pas moins que les pays d'Asie sont très diversifiés. Une méfiance traditionnelle teinte encore leurs rapports avec les puissances extérieures et même entre eux. En réalité, beaucoup de gouvernements asiatiques comptent sur leurs partenariats avec des puissances extérieures à la région, en particulier les États-Unis, pour se protéger en cas de conflits régionaux : l'alliance entre les États-Unis et le Japon a instauré une stabilité politique propice à l'essor économique de l'Extrême-Orient. À cet égard, les relations entre États sont elles aussi importantes, et les jeunes institutions de coopération régionale aident à gérer et à canaliser les rivalités économiques et politiques régionales.

Le Canada, un participant marginal de cette grande mutation, fait face d'une part au ralentissement de la croissance des États-Unis, son principal partenaire économique et stratégique, et l'augmentation concomitante de l'importance des grandes économies d'Asie. Alors que la croissance économique du Japon – avec lequel le Canada entretient des relations bilatérales depuis un siècle – s'est passablement enrayée, nos échanges commerciaux avec les autres économies asiatiques ont connu une croissance rapide. Nos échanges avec la Chine, en particulier, concernent principalement les ressources natu-

relles du Canada, dont elle a grand besoin pour alimenter son industrie de la fabrication.

Pourtant, la réputation du Canada en Asie s'est quelque peu ternie depuis quelques années parce que nous avons négligé les relations bilatérales et les institutions régionales. Les Canadiens implantés dans la région se font souvent dire que nous ne sommes pas fiables. Quand ils se présentent sur le terrain, les gouvernements et les entrepreneurs canadiens ont des exigences sans commune mesure avec leur importance, et bien souvent, ils n'y donnent pas suite. Comme ils ne prennent pas la peine de se familiariser avec les normes et les conventions asiatiques, les Canadiens ne semblent pas comprendre ce que sont la vision à long terme et l'évolution des relations dans la région. Le Canada n'a signé aucun accord de libre-échange dans la région, alors que c'est aujourd'hui considéré comme un baromètre du potentiel d'une relation. Certes, il a entamé des négociations bilatérales avec Singapour, mais elles remontent à 2001. L'appui qu'il offrait depuis toujours aux 10 membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) s'est attiédi alors que cet organisme est en passe de devenir l'institution capable d'inciter les trois géants à coopérer. Le Canada n'a vraiment participé qu'au forum de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), mais ce forum a été dépassé par d'autres institutions qui sont désormais les moteurs de l'intégration stratégique de l'Asie.

Le Canada a besoin d'une stratégie asiatique à long terme. Parce qu'il est une puissance intermédiaire et qu'il a tardé à reconnaître le potentiel de l'Asie, il doit se fixer des objectifs ambitieux mais réalistes. Notre histoire et notre géographie économique sont étroitement liées à celles des États-Unis, mais ce pays, tout en demeurant la superpuissance militaire du monde, va devenir une puissance économique plus « modeste », où des

pressions protectionnistes vont s'exercer pendant au moins dix ans encore en raison des taux élevés du chômage structurel et de la nécessité, pour les pouvoirs publics, de rééquilibrer l'économie. Les Canadiens ne peuvent s'attendre à ce que les États-Unis continuent à donner l'impulsion économique que nous en sommes venus à tenir pour acquise. En Amérique du Nord, l'intégration économique est pratiquement au point mort. Depuis sa mise en œuvre en 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) n'a pas su s'adapter aux changements structurels majeurs – comme le développement de l'Internet, des chaînes d'approvisionnement mondiales et de l'industrie des services – ou aux bouleversements géopolitiques. Alors même que les économies asiatiques poursuivent activement leur intégration, l'Amérique du Nord cherche, pour des raisons de sécurité, à renforcer ses frontières, augmentant ainsi le coût des transactions transfrontalières et entravant le déplacement des professionnels et des techniciens. Cela dit, l'administration américaine actuelle ne s'intéresse guère à améliorer l'ALENA; son intérêt économique stratégique réside plutôt dans le Partenariat transpacifique (PTP), accord général sur le commerce des produits et services et sur l'investissement, que d'aucuns considèrent comme un signe évident que la Chine ne devrait pas considérer l'Asie comme son arrière-cour.

Beaucoup de Canadiens restent toutefois optimistes face à ces tendances. Après tout, le Canada est ressorti de la crise financière mondiale avec un système financier en bonne santé, des politiques macro-économiques et une situation financière stables, ainsi qu'une forte demande pour ses ressources naturelles, malgré une diminution des investissements et des exportations nettes au début de 2009. Autrement dit, la solidité de l'assise économique du Canada nous donne la possibilité de faire des choix

pour l'avenir. Si nous faisons preuve de complaisance en continuant à dépendre fortement des exportations de produits et des investissements, nous ne pourrons ni soutenir ni améliorer les niveaux de vie des générations futures. Il nous faut donc nous employer à moderniser le secteur secondaire et développer de nouvelles capacités dans le secteur tertiaire, dans les secteurs de fabrication basés sur le savoir et dans les services, si nous voulons pouvoir concurrencer les nouveaux producteurs asiatiques. Le Canada est également une société vieillissante – d'ici à 2020, l'âge médian des Canadiens sera de 42 ans, comparativement à 37 ans pour les Américains et 32 ans pour les Mexicains. Étant donné que la croissance impulsée par une population active en expansion diminue, les Canadiens vont devoir compter davantage sur l'extraction des ressources naturelles et s'appuyer sur les innovations et les connaissances qui ajoutent de la valeur à ces ressources naturelles et à la production des services.

Parallèlement, en raison de notre histoire, de notre proximité et de nos puissances relatives, les États-Unis resteront au cœur de l'avenir économique du Canada, lequel devra, dans sa stratégie pour l'Asie, adopter face à cette région une perspective Canada-États-Unis. Il est clair que les relations du Canada avec les États-Unis et l'Asie sont complémentaires – dans certains secteurs, par exemple, nos partenaires américains de la chaîne d'approvisionnement exportent des produits intermédiaires avancés qui proviennent parfois du Canada. Les intérêts à long terme de l'Amérique du Nord passent par une plus grande intégration économique et politique avec les économies de l'Asie. L'émergence d'un bloc asiatique replié sur lui-même, quasi autarcique et dominé par les rivalités de ses trois géants

économiques ne profiterait à personne.

La stratégie du Canada pour l'Asie doit aussi être intergénérationnelle, c'est-à-dire recevoir un appui suffisant des principaux partis politiques fédéraux pour que ses priorités et son vaste programme soient maintenus, peu importe le parti au pouvoir à Ottawa; la stratégie doit également tenir compte des aspirations économiques que nourrissent les provinces du Canada en Asie, eu égard à la marque canadienne.

Dans cette étude, je propose les grandes lignes d'une stratégie canadienne pour l'Asie. Permettez-moi de commencer par faire le point sur les relations du Canada avec les économies motrices des États-Unis et de l'Asie – Chine, Inde, Indonésie, Japon, Corée du Sud, Thaïlande et Malaisie –, que la Banque asiatique de développement appelle l'Asie des Sept. Je propose également quelques comparaisons avec l'Australie, qui possède une stratégie spécifique pour l'Asie depuis une génération. J'analyse ensuite les tendances sectorielles des échanges commerciaux avec les cinq plus grandes économies asiatiques, ainsi que les tendances des investissements directs qui y sont faits, et j'en tire des conclusions pour notre future stratégie. Par la suite, j'examine les objectifs et les plans que se sont donnés la Chine et l'Inde en particulier pour la décennie à venir, et j'évalue les opportunités commerciales qu'un tel programme offre au Canada pour les 20 prochaines années. Dans la dernière section, j'analyse plus en détail les possibilités d'améliorer radicalement nos relations économiques avec l'Asie, notamment en adhérant au PTP et en signant un accord économique général avec la Chine. Enfin, je propose un cadre stratégique jusqu'à l'horizon 2030, avant de terminer par quelques réflexions.

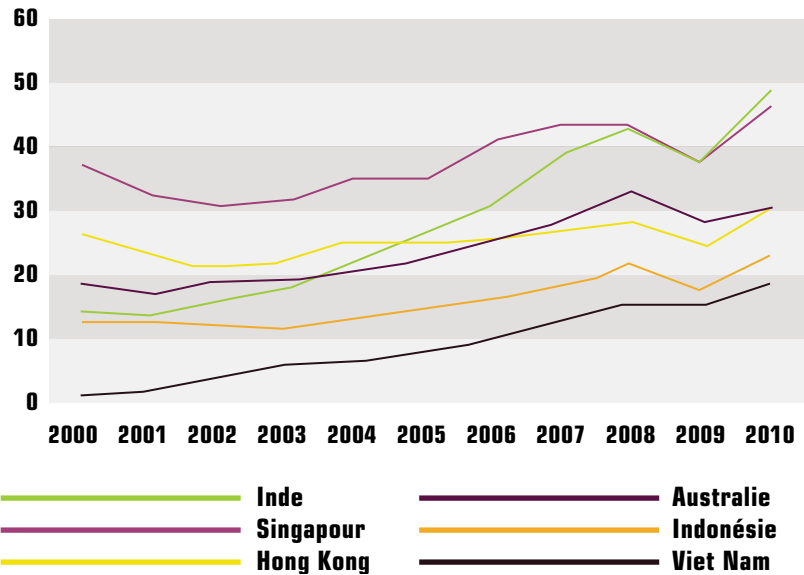
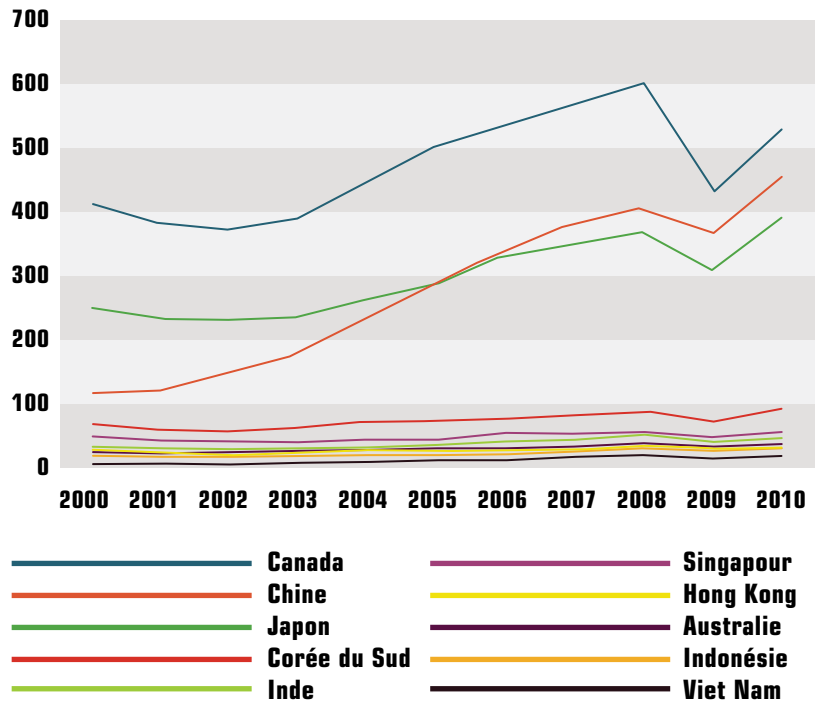
Relations économiques du Canada : Portrait de la situation

Malgré la transformation radicale du paysage économique international, la relation commerciale la plus importante au monde est toujours celle qui lie le Canada et les États-Unis (Figure 1). Il n'en demeure pas moins qu'à la suite des mutations profondes qui sont survenues récemment, la Chine est aujourd'hui le deuxième partenaire commercial du Canada, même si les échanges entre les deux pays ne représentent que 10 % de ceux du Canada avec son voisin du sud. Ses deux autres principaux partenaires commerciaux d'Asie sont le Japon et la Corée du Sud, avec l'Inde et l'Indonésie loin derrière. Cela dit, depuis cinq ans, les exportations canadiennes en Chine, en Inde et en Indonésie ont grimpé de plus de 10 %, tandis que nos exportations vers les États-Unis et l'Union européenne ont augmenté plus lentement ou même diminué (voir le Tableau 1). Les flux d'immigrants et d'étudiants sont également importants; s'agissant du nombre d'immigrants, la Chine est en tête, suivie de l'Inde, du Japon et de la Corée du Sud. Plus de Canadiens vivent à Hong Kong que partout ailleurs en Asie. Toutefois, pour ce qui est de l'investissement direct étranger (IDE), les économies asiatiques restent au bas de la liste, tant pour les destinations que pour les sources, le Japon et la Chine venant loin derrière le Brésil qui affichait un IDE de 15 milliards \$CAN en 2009 (Annexe du Tableau A-2); il convient de noter que le recours aux abris fiscaux, qui représentait le sixième

de l'avoir étranger de 593 milliards \$CAN du Canada en 2009, complique la détermination des destinations de son investissement à l'étranger.

Cependant, ce qui ressort clairement du schéma des relations régionales et bilatérales du Canada (voir l'Annexe B), c'est l'absence d'une stratégie globale reconnaissant l'importance de l'Asie pour l'avenir économique du Canada. Les négociations commerciales se font au coup par coup. Il en va de même pour les consultations auprès des groupes du secteur privé et d'autres paliers de gouvernement. Nous n'avons plus de système efficace de consultations nationales axées sur les intérêts du pays, si bien que ces accords ponctuels sont susceptibles d'être phagocytés ou retardés par des groupes d'intérêts spéciaux. Par conséquent, la réputation du Canada en Asie a été entachée par des initiatives bilatérales qui sont restées sans suite et parce que d'autres pays considèrent comme une opinion exagérée de sa propre importance. Outre l'absence d'une stratégie évaluant de façon réaliste l'importance de ces grandes économies pour le Canada, il faut souligner la rareté des ressources existantes en matière d'analyse et de négociation. On a plutôt le sentiment que le Canada juge inutile de déployer des ressources limitées sur le terrain afin de négocier un accord partiel avec un pays comme l'Inde, qui, aux yeux des Canadiens, semble traîner bien loin derrière la Chine pour ce qui est de son importance économique.

Figure 1. Commerce total des É.-U. avec ses principaux partenaires commerciaux et des économies asiatiques choisies, 2000-2010



La stratégie de l'Australie pour l'Asie est ici très instructive. En effet, l'Australie a développé un rôle influent dans la région, sans commune mesure avec son poids économique qui ne représente que les deux tiers de celui du Canada. Il y a plus de 20 ans, le gouvernement australien a entrepris une étude économique et politique majeure sur les perspectives économi-

ques de l'Asie du Nord-Est, qui faisait une analyse détaillée du potentiel de la région et proposait des recommandations stratégiques d'une grande portée, lesquelles ont été retenues aux plus hauts échelons et soutenues par les gouvernements successifs des deux principaux partis. Une hypothèse explicite de la stratégie de l'Australie est que ses relations avec les États-Unis,

un allié militaire, et avec les économies asiatiques sont complémentaires. Les gouvernements australiens ont aussi cultivé activement des relations personnelles aux plus hauts niveaux, comme l'a démontré la première ministre Gillard lorsqu'elle est allée rencontrer le premier ministre japonais après le tremblement de terre et le tsunami qui ont récemment dévasté le pays. L'Australie s'est en outre efforcée d'améliorer ses capacités sur le plan de la diplomatie, de l'éducation et de la recherche, vis-à-vis des grandes économies asiatiques. Un objectif de ces efforts est

que, d'ici à 2020, 12 % des élèves australiens parlent une langue asiatique lorsqu'ils quittent l'école. L'Australie a également négocié, et continue de le faire, des accords de libre-échange bilatéraux avec l'ANASE dans son ensemble, avec chacun de ses membres plus avancés ainsi qu'avec le Japon, la Corée du Sud et la Chine. C'est l'ancien premier ministre australien Kevin Rudd qui a proposé la « grande idée » d'une Communauté Asie-Pacifique, ce qui a amené la Russie et les États-Unis à participer au Sommet de l'Asie de l'Est.

Tableau 1. Diversification du commerce du Canada : Commerce de produits et services par principal partenaire, 2008-2010

PARTENAIRE	Exportations			Importations			Balance commerciale
	Valeur moyenne (milliards \$ canadiens)	Part moyenne (%)	Croissance annuelle moyenne à partir de 2006 (%)	Valeur moyenne (milliards \$ canadiens)	Part moyenne (%)	Croissance annuelle moyenne à partir de 2006 (%)	Somme moyenne (milliards \$ canadiens)
MONDE	469.5	100.0	-1.5	496.9	100.0	0.7	-27.44
ÉTATS-UNIS	336.3	71.6	-3.0	255.8	51.5	-0.7	80.45
UNION EUROPÉENNE	47.4	10.2	2.4	62.9	12.7	-0.2	-15.50
CHINE	11.6	2.1	10.3	44.2	8.4	7.9	-32.56
JAPON	10.4	2.2	-1.0	15.2	3.0	-2.6	-4.74
INDE	2.8	0.5	12.7	2.8	0.5	8.1	-0.05
INDONÉSIE	1.6	0.3	23.7	1.2	0.2	4.5	0.45
CORÉE DU SUD	4.6	0.8	4.8	6.4	1.2	1.6	-1.85
RESTE DU MONDE	62.6	11.3	11.0	106.4	20.1	6.4	-43.80

Source : Canada, Industrie Canada, Données sur le commerce en direct; disponible au <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>; consulté le 21 mai 2011.

L'exemple australien est donc un modèle dont peut s'inspirer le Canada s'il souhaite vraiment redynamiser son rôle et sa visibilité en Asie. Mais avant de me pencher sur les choix qui s'offrent

à nous, je me propose d'examiner de plus près les relations que nous entretenons actuellement avec les grandes économies d'Asie, dans le contexte de ce que pourrait être la région en 2030.

Analyse plus détaillée des relations économiques du Canada avec l'Asie

Tableau 2. Commerce de marchandises du Canada avec les États-Unis et des économies asiatiques choisies, 2000-2010

Depuis 10 ans, le commerce du Canada s'est diversifié au-delà de ses destinations traditionnelles que sont les États-Unis et l'Europe pour s'étendre à l'Asie, ce qui tombe plutôt bien si l'on considère qu'en 2006, la Chine a dépassé le Canada comme la plus importante source d'importations pour les États-Unis. Comme l'indique le Tableau 2, entre 2000 et 2010, la part de l'Asie dans les exportations de produits au Canada a augmenté de près de trois points et demi, et sa part des importations a grimpé de plus de six points. Le commerce des services a affiché une croissance similaire (Tableau 3). Dans les deux cas, une grande partie de la croissance prove-

nait des échanges commerciaux avec la Chine, les échanges avec le Japon se caractérisant par une stagnation générale et les échanges avec l'Inde, par l'augmentation d'un volume très limité au départ. En revanche, la part des États-Unis dans les exportations de produits et de services a diminué au cours de la décennie, tendance qui s'est accélérée durant la récente crise financière mondiale, et les échanges du Canada avec les États-Unis ont reculé beaucoup plus que ses échanges avec ses partenaires asiatiques; les échanges avec les États-Unis se sont bien rétablis en 2010, mais à un rythme plus lent qu'avec la Chine (Figure 2).

	2000	2005	2010	Croissance annuelle de la part
Part des exportations (%)				
CHINE	0.89	1.65	3.31	14.04
JAPON	2.25	2.10	2.30	0.22
CORÉE DU SUD	0.57	0.65	0.93	5.02
INDE	0.14	0.25	0.52	14.02
HONG KONG	0.35	0.33	0.48	3.21
INDONÉSIE	0.17	0.16	0.27	4.73
<i>SOUS-TOTAL</i>	4.36	5.14	7.81	6.00
ÉTATS-UNIS	86.95	83.82	74.89	-1.48
Part des importations (%)				
CHINE	3.16	7.75	11.02	13.31
JAPON	4.65	3.89	3.33	-3.28
CORÉE DU SUD	1.48	1.41	1.52	0.27
INDE	0.35	0.47	0.53	4.24
INDONÉSIE	0.25	0.25	0.31	2.17
HONG KONG	0.41	0.15	0.09	-14.07
<i>SOUS-TOTAL</i>	10.30	13.91	16.81	5.02
ÉTATS-UNIS	64.33	56.49	50.37	-2.42

Source : Canada, Industrie Canada, Données sur le commerce en direct; disponible au <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>; consulté le 21 mai 2011.

Tableau 3. Commerce de services du Canada avec les États-Unis et des économies asiatiques choisies, 2000-2010

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Croissance annuelle (%)
	Exportations (en millions \$ canadiens)							
MONDE	59,718	67,599	68,386	69,804	72,113	67,144	70,090	1.61
ÉTATS-UNIS	36,601	38,260	36,781	38,102	38,693	35,386	37,208	0.16
JAPON	1,869	1,535	1,565	1,296	1,266	1,049	1,244	-3.99
CHINE	738	1,019	1,079	1,075	1,154	n.d.	n.d.	5.75
HONG KONG	756	996	1,189	1,000	1,039	n.d.	n.d.	4.05
INDE	249	306	335	308	355	n.d.	n.d.	4.53
INDONÉSIE	202	172	148	169	149	n.d.	n.d.	-3.73
CORÉE								
DU SUD	568	657	735	783	757	n.d.	n.d.	3.66
SINGAPOUR	292	376	411	387	379	n.d.	n.d.	3.31
	Importations (en millions \$ canadiens)							
MONDE	65,500	79,654	82,521	88,593	94,432	89,807	93,398	3.61
ÉTATS-UNIS	41,686	46,392	46,694	50,278	52,702	49,943	52,544	2.34
JAPON	2,068	2,461	2,145	1,846	1,637	1,404	1,726	-1.79
CHINE	442	867	1,170	1,258	1,558	n.d.	n.d.	17.06
HONG KONG	967	1,706	2,010	2,183	2,779	n.d.	n.d.	14.11
INDE	168	302	352	369	589	n.d.	n.d.	16.98
INDONÉSIE								
	84	81	79	87	87	n.d.	n.d.	0.44
CORÉE DU SUD	303	334	379	403	431	n.d.	n.d.	4.50
SINGAPOUR	481	945	1,047	1,169	1,169	n.d.	n.d.	11.14

n.d. : non disponible.

Source : Canada, Industrie Canada, Données sur le commerce en direct; disponible au <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>; consulté le 21 mai 2011

Figure 2. Commerce total du Canada avec ses principaux partenaires commerciaux et des économies asiatiques choisies, 2000-2010

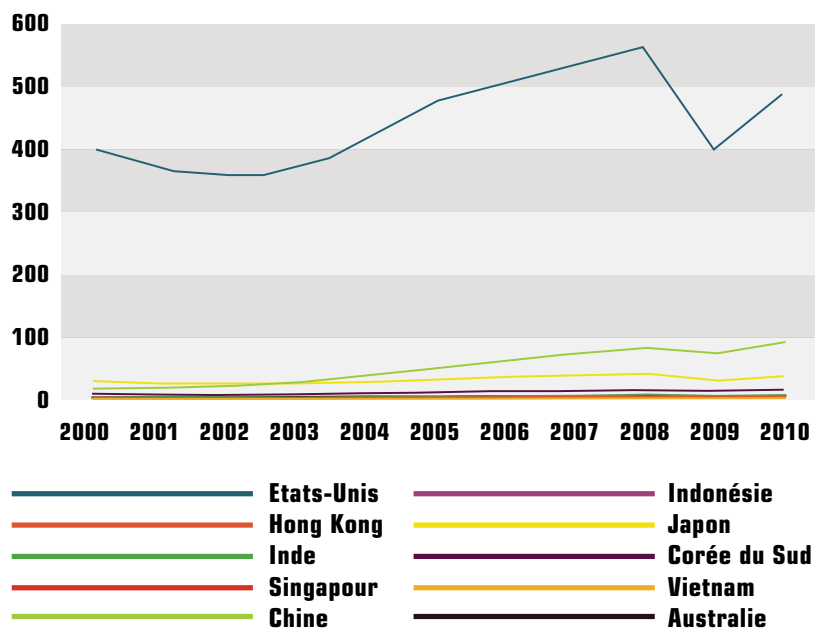
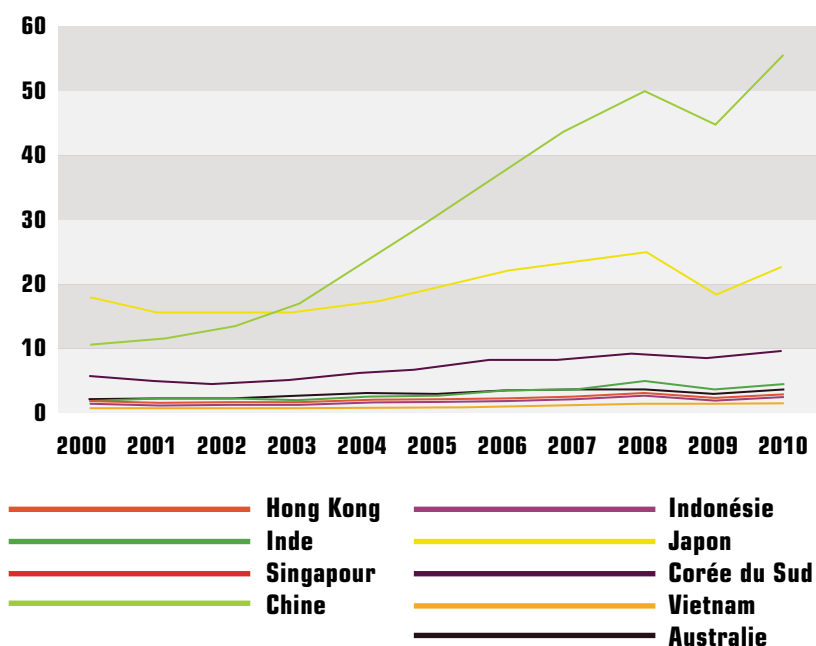


Figure 2, suite



Étant donné que le commerce et l'IDE dépendent surtout des marchés, dans quelle mesure cette performance reflète-t-elle l'évolution de l'avantage comparatif et de la compétitivité du Canada ? En termes généraux, on évalue la compétitivité d'un pays dans le commerce des marchandises en comparant les exportations d'une industrie vers une destination donnée aux exportations totales de cette industrie dans le monde entier. (Malheureusement, pareille ventilation n'est pas disponible pour le commerce des services.) Quand les exportations vers une destination donnée excèdent la part totale, la mesure – appelée avantage comparatif révélé (ACR) – indique la compétitivité du pays exportateur dans ce marché. Le Tableau 4 compare la compétitivité relative des industries canadiennes sur les marchés étrangers, y compris le marché chinois, de deux façons : le panneau A classe les premiers sur les marchés mondiaux en fonction de leur part commerciale (colonne 3) et le panneau B les classe selon leur

importance dans le commerce total du Canada (colonne 4). Notons que les industries les plus présentes sur les marchés internationaux (panneau A) affichent des parts relativement modestes dans les échanges du Canada, ce qui confirme la prépondérance des États-Unis comme destination des exportations canadiennes.

Le tableau montre également la compétitivité relative de la Chine sur les marchés de la planète, mesurée par son ACR par industrie (panneau A, colonne 6). Pour les Canadiens, la conclusion principale, qui surprend peut-être, est que l'avantage comparatif de la Chine est négatif dans toutes les industries où le Canada est chef de file mondial. Dans le panneau B, nous voyons que, à l'exception de la machinerie et de l'équipement électrique, la Chine est relativement moins compétitive que le Canada dans les autres industries. Le Canada se révèle également compétitif dans la plupart de ces industries sur le marché chinois (panneau A, colonnes 7-8, et panneau B).

Tableau 4. Avantage comparatif du Canada par industrie

Industrie (1)	Part des exportations de l'industrie			Tendance de l'ACR de l'industrie vs le monde (5)	ACR de la Chine dans l'industrie (6)	ACR de l'industrie en :			
	ACR de l'industrie (2)	en % des exportations mondiales (3)	en % des exportations canadiennes (4)			Tendance de l'ACR de la Chine dans l'industrie (7)	Chine (8)	Corée du Sud (9)	Inde (10)
A. Classé par part des exportations mondiales									
75 NICKEL	2.1	16	1	0.00	-0.9	+	+	+	+
47 PÂTES	3.1	15	1	-0.04	-2.4	0	+	+	+
31 ENGRAIS	2.6	10	1	0.00	-1.1	-	+	+	+
79 ZINC	0.6	10	<1	0.00	-0.6	0	+	-	+
01 AGRI-ANIMAUX	0.8	8	<1	0.00	-1.0	+	-	+	-
78 PLOMB	0.2	8	<1	0.00	-0.3	0	+	-	-
12 AGRI-OLÉAGINEUX	2.7	8	2	0.02	-3.1	0	+	-	-
10 CÉRÉALES	3.4	8	2	0.00	-5.6	0	+	+	-
44 BOIS	3.4	7	2	-0.17	-0.9	+	+	+	-
48 PAPIER	4.6	6	3	-0.10	-5.9	+	-	-	-
PART TOTALE			13						
B. Classé par part du commerce total de marchandises									
27 ÉNERGIE	21.7	4	23	0.00	-122.9	+	+	-	-
87 VÉHICULES	9.7	4	11	-0.52	-44.2	0	-	-	-
84 MACHINERIE	-9.7	2	8	0.19	72.2	+	+	-	-
71 PERLES, ETC.	1.9	3	3	0.07	-19.3	0	-	-	+
85 MATÉRIEL ÉLECTRIQUE	-21.6	1	5	0.21	117.5	0	+	-	+
39 PLASTIQUES	-0.6	2	3	0.00	-10.0	+	+	-	-
48 PAPIER	4.6	6	3	-0.10	-5.9	+	-	-	-
88 AVION	3.3	4	3	-0.03	-16.0	-	+	-	+
76 ALUMINUM	3.1	6	2	0.00	-1.1	+	+	+	-
44 BOIS	3.4	7	2	-0.17	-0.9	+	+	+	-
PART TOTALE			63						
Source : Calculs de l'auteure à partir de Canada, Industrie Canada, Données sur le commerce en direct; disponible au http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil ; consulté le 21 mai 2011									

Ce tableau porte sur les échanges commerciaux complémentaires. Le Canada est compétitif dans des secteurs majeurs, notamment les ressources naturelles, où la Chine ne l'est pas. Les deux sont en concurrence directe dans la machinerie et l'équipement électrique, et aucun n'est compétitif dans le secteur de l'automobile. Un signe encourageant est que, pour ce qui est de la compétitivité relative du Canada dans la machinerie, la tendance (colonne

7) est positive, même si elle est annulée par des tendances stationnaires dans l'équipement électrique et l'automobile. Il est clair que le Canada doit devenir plus compétitif dans la première industrie, alors que l'absence de compétitivité dans l'automobile reflète sans doute, pour la Chine, son rythme de développement relativement lent et, pour les producteurs canadiens, une faible utilisation des capacités et l'appréciation du dollar canadien depuis

quelques années. Un certain nombre d'industries canadiennes ont du succès en Chine, comme le confirmait une analyse réalisée en 2009 par le ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international. En tenant compte de facteurs comme la distance, la langue et les accords commerciaux officiels, l'étude révélait que notre commerce bilatéral avec la Chine était le double de ce que l'on aurait pu attendre, vu les prix élevés des marchandises canadiennes. Il reste que des données empiriques sur des industries comme la construction et certains services permettent de penser que les Canadiens constatent un resserrement de la concurrence, et que le gouvernement chinois accorde la préférence aux entreprises chinoises.

Ces constatations nous permettent de faire plusieurs observations. La compétitivité du Canada dans les ressources naturelles (panneau A, colonne 5) est relativement stationnaire; et, bien que la situation se détériore, les industries fabriquant des produits de pâtes et papiers et des produits du bois demeurent compétitives en Chine (colonne 7). Mais en revanche, la compétitivité du Canada dans l'automobile et l'avionnerie semble être en recul, ce qui est inquiétant (colonnes 5 et 7). Le commerce est généralement complémentaire, mais le Canada achète deux fois plus de produits manufacturés à la Chine qu'il ne lui vend de ressources naturelles; notre déficit commercial a bondi de près de 50 % entre 2005 et 2010. Le Canada pourrait combler cet écart en vendant plus de ressources naturelles à la Chine. À plus long terme, néanmoins, la solution pour le Canada devrait être de diversifier ses

échanges bilatéraux, en exportant davantage de produits et de services à forte intensité de connaissances que la Chine n'est pas en mesure de fabriquer, et en rattrapant son retard de compétitivité dans des industries comme l'automobile et l'avionnerie. Le temps est peut-être venu pour les deux pays de libéraliser leurs échanges bilatéraux car la mise en œuvre d'un dispositif facilitant la spécialisation et le commerce intersectoriel servirait leurs intérêts à tous les deux.

Le Tableau 4 montre en outre que le Canada peut être compétitif en Corée du Sud dans la plupart des industries où il est chef de file mondial. Mais parmi les industries qui se taillent une grande part du commerce canadien et qui sont compétitives en Chine, il y en a qui ne le sont pas en Corée du Sud. Une explication de ces phénomènes apparaît dans le Tableau 5, qui classe les 10 industries les plus compétitives du Canada par ACR, dans les cinq plus grandes économies asiatiques, plus Hong Kong. Aucune des 10 industries qui sont compétitives en Corée du Sud n'est un fabricant. Ce n'est pas surprenant quand on songe au succès que connaît la Corée du Sud dans les chaînes d'approvisionnement internationales pour la fabrication des produits. Cela dit, les ressources naturelles, les denrées alimentaires et les intrants dans les premiers stades des processus de fabrication sud-coréens représentent la majorité des 10 principales exportations du Canada vers ce pays. Dans les autres économies, on constate également que le Canada a tendance à être plus compétitif dans les activités se trouvant en aval de la chaîne de valeur plutôt que dans la fabrication (chiffres en caractères gras).

Tableau 5. Dix principales industries dans lesquelles le Canada a un fort ACR positif aux États-Unis et dans les principales économies asiatiques, 2010

Rang	États-Unis	Chine	Hong Kong	Inde	Indonésie	Japon	Corée du Sud
1	carburants minéraux	pâtes	nickel	légumes	engrais	oléagineuses	pâtes
2	véhicules	minerais, scorie et cendre	viande	engrais	pâtes	viande	engrais
3	papier	huiles animales végétales	poisson	pâtes	céréales	bois	aluminium
4	aluminium	oléagineuses	fourrures	fer et acier	machinerie nucléaire	pâtes	bois
5	plastiques	bois	oléagineuses	sel, soufre, pierre, ciment	viande	céréales	céréales
6	bois	nickel	produits pharmaceutiques	appareils optiques	avions	engrais	minerais, scorie et cendre
7	engrais	carburants minéraux	papier	perles, pierres précieuses	sel, soufre, pierre, ciment	avions	nickel
8	marchandises (non spécifiées ailleurs)	produits chimiques organiques	huiles animales végétales	textiles/vêtements	caoutchouc	minerais, scorie et cendre	viande
9	pâtes	cuivre	plastiques	avions	poisson	poisson	huiles
10	fer et acier	machinerie/nucléaire	bois	nickel	légumes	moutures	fourrures

Note : Les industries manufacturières sont en caractères gras; les données pour Hong Kong et l'Inde sont pour 2009.

Source : Calculs de l'auteure à partir de Canada, Industrie Canada, Données sur le commerce en direct; disponible au <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil>; consulté le 21 mai 2011

Quelles sont les conséquences stratégiques de cette situation pour le Canada? D'abord, notre compétitivité dans les ressources naturelles doit nous amener à prévoir que les Asiatiques vont vouloir investir davantage dans notre pays pour sécuriser leurs approvisionnements. Deuxièmement, le tableau se limite au commerce des marchandises. Comme les réseaux de production régionaux sont une caractéristique majeure des flux économiques vers et dans la région asiatique, il faudrait, pour mieux étayer la stratégie qui sera établie, procéder à d'autres mesures pour évaluer le rendement des Canadiens au sein de ces réseaux, et plus particulièrement l'IDE sortant qui est essentiel aux services et aux ventes assurés dans ces pays par les affiliés étrangers d'entreprises canadiennes. Troisièmement, même si la diversification du commerce canadien au-delà des États-Unis est principalement entraînée par la demande provenant

des marchés asiatiques, l'importance de nos échanges avec notre voisin du sud continue de déterminer notre compétitivité dans des industries clés non productrices de marchandises. Est-ce que nous misons adéquatement sur ces forces pour conquérir les marchés et les chaînes d'approvisionnement de l'Asie ?

Enfin, comme les économies asiatiques visent entre autres à développer leurs technologies, le Canada se doit, pour des raisons stratégiques, de négocier des accords bilatéraux et régionaux avec elles sans tarder. En l'absence de tels accords, le manque de compétitivité relatif du Canada dans la vente de produits manufacturés à la Corée du Sud pourrait laisser présager ce qui risque d'arriver à nos exportations à valeur ajoutée dans un pays comme l'Inde, où la structure des échanges ressemble de plus en plus à celle que l'on observe en Corée du Sud, au milieu de cette grande mutation économique qui se poursuit dans les pays d'Asie.

L'Asie en 2030

L'Asie est un continent en plein essor. Pour beaucoup d'habitants de la région, ce siècle lui appartient. Selon la Banque asiatique de développement, les classes moyennes de l'Asie compteront plus de 2 milliards de personnes d'ici à 2030, et il faudra investir des billions de dollars dans les infrastructures physiques et sociales dont ces gens auront besoin – y compris les populations vieillissantes de pays comme le Japon et la Chine. Parallèlement, les Asiatiques ont des défis à relever en matière d'éducation et d'innovation : les investissements massifs dans l'éducation en Chine et en Inde produisent des millions de diplômés de niveau collégial, mais aussi de graves pénuries de compétences techniques et scientifiques.

De plus, l'Asie s'urbanise rapidement. D'ici à 2020, elle abritera 13 des 25 plus grandes métropoles du monde, dont chacune comptera plus de 10 millions d'habitants. L'Asie poursuit par ailleurs son intégration, investissant massivement dans le réseau routier pour faciliter le commerce intra-régional. Les entreprises asiatiques grimpent aussi dans le classement des principales firmes et institutions financières de la planète : en 2010, 23 des 100 plus grandes entreprises classées par Fortune Global 500 en fonction de leur revenu total étaient asiatiques, dont 11 du Japon, six de Chine et trois de Corée du Sud. Des entreprises comme Samsung Electronics, Toyota, Honda, Hyundai, Tata Motors, CITIC, Cosco et les sociétés pétrolières nationales de la Chine et de l'Inde sont parmi les plus grands investisseurs du monde à l'étranger. En réalité, le facteur principal de l'augmentation des prix mondiaux du

pétrole et d'autres ressources naturelles est l'augmentation progressive de la demande asiatique.

Comme les habitants de l'Asie ont une vision de plus en plus asiatique, deux choses se produisent. Premièrement, ils créent leurs propres institutions régionales dans les domaines de la sécurité, de la finance et du commerce, auxquelles ils invitent les États-Unis à se joindre. Durant des années, l'Asie des Sept a suivi des modèles de développement axés sur les exportations vers les marchés financiers des pays développés industrialisés. À l'exception de l'Inde et de ses secteurs de services dynamiques, la plupart des Asiatiques de l'Est participent à des réseaux de production régionaux qui s'articulent autour de plates-formes d'assemblage chinoises. Ces réseaux se sont révélés des armes à double tranchant pendant la crise financière mondiale, quand la demande d'exportations vers les marchés financiers a chuté : l'onde de choc s'est propagée dans toutes les chaînes d'approvisionnement asiatiques. Ce signal d'alarme a incité les gouvernements d'Extrême-Orient à réorienter leurs stratégies de croissance vers la demande régionale et nationale et à compter davantage sur d'autres sources de croissance comme les services et une meilleure productivité, afin de remplacer la fabrication à faible coût.

Deuxièmement, les Asiatiques se résignent désormais à une croissance économique plus lente. Impensable avant la crise mondiale, une croissance plus modérée semble maintenant inévitable alors qu'augmentent les tensions sociales et politiques suscitées par les effets secondaires de l'industria-

La Chine et l'Inde

lisation rapide, les inégalités salariales croissantes et la dégradation de l'environnement. Soutenir la croissance économique par une plus grande productivité et par l'innovation représente un véritable défi, qui nécessite des changements institutionnels. Dans la prochaine décennie, les pressions vont s'intensifier sur les décideurs asiati-

À quoi ressembleront la Chine et l'Inde, deux pays très peuplés, d'ici à 2030 ? À court terme, elles doivent lutter contre la corruption généralisée et les pressions inflationnistes persistantes. À plus long terme, la croissance prévue dans le plan économique quinquennal des deux pays (qui se trouve être aussi leur 12e) se fait dans des directions opposées. Le plan de la Chine pour 2011-2015 vise à ralentir le taux de croissance économique et à entreprendre une restructuration majeure, alors que celui de l'Inde pour 2012-2017 mise sur une croissance économique de 9 à 10 % pour générer des emplois et promouvoir l'inclusion sociale. Il ne fait aucun doute que la réalisation de ces objectifs, en Chine comme en Inde, prendra un certain nombre d'années.

La Chine entend rééquilibrer son économie pour compter davantage sur la croissance de la consommation des ménages et moins sur les investissements massifs dans la production industrielle destinée à l'exportation. Elle a également décidé de déplacer la production et le développement vers les régions de l'arrière-pays. Pour stimuler la consommation, elle compte, par exemple, augmenter le salaire minimum, investir davantage dans les programmes sociaux et le logement public, et intensifier ses efforts d'urbanisation : la population des villes chinoises devrait augmenter de 300 millions d'habitants d'ici à 30 ans. La Chine encourage en outre le secteur privé à participer davantage aux industries de services à forte intensité de main-d'œuvre, en procédant à la déréglementation et en rendant le financement

plus accessible aux petites et moyennes entreprises. L'innovation et la croissance de la productivité font aussi partie de la stratégie de rééquilibrage de la Chine, laquelle cible sept secteurs comme « piliers » émergents, dont trois « verts » : les sources d'énergie renouvelable; la conservation de l'énergie; les énergies nouvelles (voitures électriques); la biotechnologie; les nouveaux matériaux; la fabrication de pointe (y compris les trains à grande vitesse et l'aérospatiale); et les technologies de l'information de nouvelle génération. Le plan propose que les prix de l'énergie soient déterminés davantage par les forces du marché et moins par les décisions arbitraires du gouvernement, et que les émissions de carbone soient taxées. Les grandes entreprises industrielles détenues par l'État paieront de plus gros dividendes au gouvernement central qui en est propriétaire, et une future taxe à valeur ajoutée donnera une plus grande marge de manœuvre fiscale aux gouvernements locaux, qui doivent en attendant dépendre des revenus de la vente des terrains.

Par ailleurs, le plan quinquennal de l'Inde est davantage indicatif des aspirations du pays à cause de la structure fédérale décentralisée de l'Inde. Plus que jamais auparavant, son plan quinquennal met l'accent sur une plus grande efficacité du marché, sur l'innovation et l'énergie. Dans ces deux derniers domaines, le pays est déjà un chef de file dans les pays en développement. L'Inde fait également porter ses efforts sur l'éducation, le transport et l'urbanisation – les villes pourront conserver une partie de la nouvelle taxe nationale à la valeur ajoutée, ce qui améliorera leur situation financière. Toutefois,

ques pour qu'ils assurent une meilleure répartition des revenus et qu'ils améliorent les services, en particulier ceux qui répondent aux aspirations de la classe moyenne dans les domaines de l'habitation, la santé, l'éducation, la sécurité financière et la qualité de l'environnement.

Risques et incertitudes

Débouchés pour les firmes canadiennes

la grande diversité politique de l'Inde permet de douter de sa capacité à exploiter pleinement son potentiel économique sans les efforts concertés d'un secteur privé dynamique. Certains États comme le Gujarat ont presque atteint un niveau de pays développé, alors que les États peuplés du nord-est comme l'Uttar Pradesh et le Bihar en sont bien loin. Les réformes apportées au marché des produits n'ont pas été suivies de réformes conséquentes du marché de l'emploi. Au

Ralentissement de la croissance :

Alors que la consommation de la classe moyenne augmente davantage que la croissance de l'investissement dans les économies plus avancées de l'Est asiatique, une croissance plus modérée augmentera la concurrence entre les exportateurs étrangers de ressources naturelles comme le Canada et multipliera les opportunités de production dans les économies en développement comme le Bangladesh, le Sri Lanka et le Vietnam, vers lesquels se déplace la fabrication à forte intensité de main-d'œuvre.

Recul de l'épargne : Le vieillissement des populations asiatiques et la consommation accrue des ménages – qui se traduisent par une demande accrue d'investissements dans le logement, les infrastructures et la production – ont pour conséquence une diminution de l'épargne des ménages. Une récente étude de McKinsey & Company sur l'offre et la demande de capitaux pour des infrastructures en Asie, d'ici à 2030, prédit un écart croissant entre l'offre de capitaux et les dépenses d'immobilisations, toujours plus élevées.

Malgré les défis qui attendent la Chine et l'Inde durant les prochaines années, leurs plans économiques offrent des possibilités aux entreprises canadiennes, en particulier dans les secteurs comme l'agriculture, les matières premières, l'énergie et l'environnement (y compris ce qu'on appelle les technologies propres et des villes plus vertes),

cours des 20 prochaines années, l'Inde va devoir intégrer dans sa population active 250 millions de jeunes âgés de 15 à 24 ans; or, 90 % des emplois sont temporaires et n'offrent ni avantages sociaux ni programmes de formation. L'opposition de puissants groupes d'intérêts a ralenti les réformes envisagées et entravé la libéralisation des investissements et du commerce, qui sont pourtant nécessaires au maintien de la croissance de l'Inde dans les années à venir.

Le piège du revenu moyen : Les attentes de ceux qui aspirent à des revenus moyens pourraient causer des tensions politiques, même si les gouvernements chinois et indien s'emploient, sans toutefois disposer des structures institutionnelles nécessaires, à aplanir les inégalités régionales et salariales. D'aucuns craignent que la mise à l'écart de puissants intérêts ne provoque un ralentissement du taux de croissance et une stagnation du revenu par habitant – ce que l'on appelle le « piège » du revenu moyen –, mais il sera difficile d'y échapper. Les dirigeants politiques de l'Inde, même avec la majorité au Parlement, n'ont pu mener à bien les réformes projetées en matière de création d'emplois, et le Parlement indien est paralysé par des scandales de corruption. Pour sa part, la Chine doit composer avec une inflation persistante, alors que de fortes pressions politiques s'opposent à des solutions comme l'appréciation du taux de change. Le pays va également devoir assurer une importante transition de son leadership au cours des années à venir.

de même que les services comme les soins de santé, l'éducation, le divertissement et le tourisme, que demandent de plus en plus les Chinois et les Indiens des classes moyennes.

Environnement : La volonté de la Chine de se doter d'énergies plus propres ne se limite plus à des plans ambitieux de production nucléaire; le

pays s'intéresse en effet à de nouvelles sources d'énergie comme le vent, le soleil, la biomasse, le méthane houiller et le gaz de schiste. Par ailleurs, l'engagement qu'a pris la Chine de réduire ses émissions de carbone a déclenché une vague d'activités dans le domaine des technologies propres, notamment les réseaux intelligents, le captage et le stockage du carbone ainsi que les technologies de stockage dans des piles. Ses priorités créeront d'importants débouchés pour les entreprises canadiennes dans les services énergétiques et les services de conseil qui aident, par exemple, à concevoir et à développer des activités de conservation.

Soins de santé : D'ici à 2030, on prévoit qu'en Chine 300 millions de personnes atteindront l'âge de la retraite et exigeront de meilleurs services de santé que ceux qui leur sont offerts aujourd'hui. Le développement des classes moyennes se traduit déjà par une demande accrue de services médicaux et de soins de santé de meilleure qualité, ce qui ouvre la voie à des partenariats étrangers en matière de recherches médicales et de fabrication d'équipement médical.

Services urbains : D'ici à 2030, plus d'un milliard de Chinois et 600 millions d'Indiens habiteront dans les villes, ce qui fera de la qualité de vie urbaine un enjeu majeur dans les deux pays. Ces derniers caressent des plans ambitieux pour améliorer l'efficacité énergétique, l'infrastructure du transport en commun ainsi que les installations de traitement et d'assainissement des eaux, mais l'Inde est confrontée à de grands défis dans ces domaines, en particulier dans les villes de deuxième et troisième catégories, qui connaissent une forte expansion.

Services pour les classes moyennes : La croissance rapide des classes moyennes dans les deux pays entraîne une demande accrue pour des services de meilleure qualité, non seulement en soins de santé, comme nous l'avons déjà noté, mais aussi dans des domaines comme l'éducation supérieure et les

services financiers. Les Chinois fortunés réclament des institutions financières pour administrer leurs transactions transfrontalières, et la présence accrue des entreprises chinoises dans le monde fait augmenter la demande de services de placement et de services bancaires d'investissement. Le marché chinois des capitaux est beaucoup moins développé que le marché indien, sauf pour l'émission d'obligations de sociétés, et les sociétés privées des deux pays se heurtent encore à de graves restrictions pour le financement de leurs obligations.

Tourisme : La richesse croissante des Chinois et des Indiens de la classe moyenne devrait stimuler considérablement leur demande en matière de voyages à l'étranger. La Chine a annoncé que le Canada était une « destination autorisée », ce qui offre de nouvelles possibilités aux agences de voyages canadiennes intéressées à faire visiter le Canada à des ressortissants chinois.

Nouvelles technologies : Dans le domaine de la recherche fondamentale, les cibles de la Chine sont la biotechnologie et la nanotechnologie, ce qui laisse présager toutes sortes de débouchés dans le domaine de l'éducation. Le pays compte investir en tout 20 milliards \$US dans la biotechnologie d'ici à 2030; à titre de comparaison, la nanotechnologie a reçu une partie des 50 milliards \$US qui avaient été alloués au financement de la recherche fondamentale et appliquée dans le plan de stimulation adopté en 2008. Une grande partie de ces ressources ont été affectées aux grandes universités et aux grands centres de recherche, mais les autres centres en ont également bénéficié, et c'est dans ces centres que les universités et les entreprises sont plus ouvertes à la collaboration étrangère et aux débouchés en matière d'éducation, avec les encouragements des gouvernements locaux.

Déboursments de capitaux chinois : Alors que la croissance

Les conséquences de l'émergence de l'Asie

intérieure ralentit, tant les entreprises détenues par l'État que les autres vont chercher à intensifier leurs activités à l'étranger. Les entreprises rentables appartenant à l'État vont chercher à avoir accès aux ressources naturelles, aux nouveaux marchés, aux marques et aux technologies. Malgré la grande visibilité de l'IDE chinois aux États-Unis, il est encore inférieur à celui de la Corée du Sud, du Brésil et de l'Inde. Mais cela devrait changer. Le Rhodium Group de New York estime que, si l'investissement extérieur de la Chine

D'ici à 2030, l'Asie pourrait devenir le centre de gravité de l'économie mondiale. Mais si la région veut afficher une croissance soutenue, elle devra compter davantage sur la croissance de sa productivité et sur la demande nationale et régionale. L'ampleur de ce rééquilibrage au cours des 10 prochaines années dépendra de la volonté des gouvernements de répondre à ceux qui ont des intérêts acquis dans le modèle traditionnel d'une croissance axée sur les exportations.

Pour s'adapter à ce nouveau centre de gravité économique, le Canada jouit de plusieurs avantages concurrentiels qui lui sont propres. Il est le premier producteur et exportateur mondial d'uranium et de potasse, le deuxième producteur de nickel, de blé et d'hydroélectricité, et le troisième producteur de gaz naturel, de diamants et d'eau douce renouvelable (soit 7 % de l'eau douce de la planète). Ses villes sont attrayantes

suit la même progression que celui du Japon dans les années 1970 et 1980, les investisseurs chinois devraient investir un à deux billions \$US à l'étranger dans la prochaine décennie, dont une grande partie aux États-Unis. À l'heure actuelle, 75 % de l'IDE au Canada provient d'investisseurs chinois (9 milliards \$ en 2010), et le même pourcentage vaut pour les États-Unis (12 milliards \$). Si cette proportion se maintient, les Chinois pourraient investir des centaines de milliards de dollars au Canada.

et fonctionnelles : le World Economist Liveability Index classe Vancouver, Toronto et Calgary parmi les 10 villes du monde où il fait le plus bon vivre. Les entreprises canadiennes sont capables de faire face à la concurrence internationale dans les secteurs de la construction et du développement des infrastructures; nos régimes publics de pension et de sécurité sociale sont viables; et les institutions financières du pays sont solides.

Les Canadiens peuvent miser sur ces atouts de façon créative et prospective pour aider les Asiatiques à relever les défis d'une éducation propice à la créativité et à l'innovation, accéder aux ressources naturelles, développer des sources d'énergie alternatives, aménager des villes où il fait bon vivre et construire des infrastructures fiables, en plus de répondre aux demandes croissantes de la classe moyenne pour des services modernes.

Resserrer les liens économiques du Canada avec l'Asie

Adhérer au Partenariat transpacifique

L'importance des relations d'État à État signifie que les mécanismes fiables et transparents qui permettront aux entreprises canadiennes de répondre à ces opportunités ne peuvent pas être élaborés s'il n'existe pas d'accords économiques généraux, bilatéraux ou multilatéraux. Deux options sont

Le PTP se veut un accord général de libre-échange, de niveau supérieur et ouvert à toutes les économies du Pacifique – notion géographique qui, dans ce cas, inclut même l'Inde – qui souscrivent aux objectifs ambitieux de l'accord. Le PTP a connu des débuts modestes en 2006 : c'était alors un accord entre le Brunei, le Chili, la Nouvelle-Zélande et Singapour. Le groupe, appelé P4, a trouvé l'accord relativement facile à négocier, car ses membres possédaient des structures économiques complémentaires. Dès le début, et c'est important, ils ont établi un mécanisme permettant à d'autres pays de se joindre à eux, ce que l'Australie, la Malaisie, le Pérou et le Vietnam ont fait. Le Japon s'est montré intéressé, et la Corée du Sud pourrait se rallier au groupe lorsque le Congrès américain aura ratifié l'accord de libre-échange qu'elle a négocié avec les États-Unis. Ceux-ci sont entrés dans le PTP en 2009, et ont obtenu un élargissement considérable des négociations pour inclure les services financiers et l'investissement, qui n'étaient pas couverts par l'accord initial. Les Américains ont également compliqué les pourparlers en introduisant des enjeux appelés « ALENA amélioré » comme l'environnement et la main-d'œuvre, les marchés publics

particulièrement intéressantes : adhérer au Partenariat transpacifique et approfondir notre relation économique avec la Chine; ces deux options, qui ne s'excluent pas mutuellement, pourraient fort bien changer la donne pour le Canada.

et le respect de la propriété intellectuelle – notamment sur les produits pharmaceutiques et les droits d'auteur –, et en réclamant l'imposition de sanctions aux contrevenants. Le PTP n'influe pas sur les engagements des pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), mais les accords de libre-échange déjà en vigueur comme ceux que les États-Unis ont conclus avec le Chili (2003), Singapour (2004) et l'Australie (2005), respectivement, peuvent être modifiés lors des négociations du PTP.

Pour beaucoup de Canadiens, toutefois, l'idée d'accrocher notre wagon économique au train de l'Asie émergente est encore inconcevable. La plupart n'ont jamais entendu parler du PTP, alors que le partenariat pourrait être un facteur de changement, pour plusieurs raisons. En premier lieu, son application aux services et aux investissements offre un moyen de combler les lacunes de l'ALENA en matière de services, d'harmonisation réglementaire et d'investissement. En second lieu, la portée élargie du PTP et la multiplicité des partenaires aux négociations offrent davantage de possibilités de faire des concessions mutuelles, ce qui est crucial pour un accord aussi général. Quant au Canada, il lui faudra consentir à aborder

Approfondir la relation économique avec la Chine

les dossiers de la protection de la propriété intellectuelle et de la gestion des approvisionnements agricoles, domaines dans lesquels on prétend qu'il ne respecte pas les normes internationales. En cela, le Canada n'est pas le seul : d'autres participants, notamment les États-Unis, ont des problèmes au sujet de leur secteur agricole. L'Australie et la Nouvelle-Zélande ont réussi à rationaliser leurs propres programmes de gestion des approvisionnements en abolissant les subventions (depuis près de 30 ans en Nouvelle-Zélande) et en rachetant des fermes (en Australie). L'agriculture est aussi un dossier sensible pour le Chili, mais le pays a accepté d'éliminer graduellement ses tarifs d'ici à 2017 en prenant des mesures de sauvegarde durant la période de transition pour protéger l'industrie laitière. Pendant combien de temps encore le système archaïque du Canada va-t-il garder l'intérêt national en otage? Le PTP est l'occasion idéale d'éliminer graduellement ces programmes en échange de concessions dans d'autres domaines, de la part des États-Unis et d'autres pays.

Il est encore trop tôt pour dire si les négociations du PTP atteindront leurs buts. À la septième ronde de pourpar-

Pour le Canada, un autre facteur de changement possible consiste à intensifier ses liens économiques avec la Chine. À première vue, une négociation bilatérale ne devrait pas être compliquée, car les échanges commerciaux entre les deux pays sont complémentaires : la Chine nous vend ses produits de consommation en échange des ressources naturelles du Canada. À court terme, les gains potentiels proviendront des marchés élargis et des économies d'échelle, et du coût réduit des transactions. Avec le temps, d'autres gains apparaîtront, grâce à la spécialisation et à l'augmentation du commerce intra-industries, à mesure qu'évolue l'économie chinoise.

La Chine a déjà signé un certain nombre d'accords de libre-échange, tant en Asie qu'à l'extérieur. Elle a conclu des accords avec le Chili, la Nouvelle-

lors, en juin 2010 au Vietnam, les participants sont convenus de soumettre des cadres de négociation pour les principaux secteurs – y compris les produits et les services, la protection de la propriété intellectuelle, le contrôle de l'IDE, les marchés publics et les normes – à leurs dirigeants en novembre 2011, à peu près au moment où l'APEC tiendra son sommet à Honolulu. S'ils atteignent leur but, ils auront jeté pour les futurs participants des bases qui seront difficiles à changer. Ce qui intéressera tout particulièrement les États-Unis, à plus long terme, sera d'élargir le PTP à ses principaux partenaires commerciaux, dont le Canada, quoique la participation de ce dernier soit difficilement envisageable tant qu'il continue à privilégier des programmes de gestion des approvisionnements. Si nous ne pouvons ou ne voulons pas nous joindre au PTP, notre position de rechange pourrait être de négocier un ensemble d'accords économiques avec les pays asiatiques prioritaires ou avec une autre entité régionale asiatique.

Zélande, le Pérou et Singapour (tous membres du PTP), ainsi qu'avec le Costa Rica, Hong Kong et Macao, Taïwan, le Pakistan et la Thaïlande. En janvier 2010, la Chine a mis en œuvre un accord avec l'ANASE, et d'autres négociations sont en cours avec l'Australie, l'Islande, l'Inde, la Mongolie, la Norvège, l'Afrique du Sud et la Corée du Sud, de même qu'avec l'ANASE+3, l'ANASE+6, l'Organisation de coopération de Shanghai et le Conseil de coopération du Golfe.

Toute négociation entre le Canada et la Chine devrait viser la signature d'un accord conforme aux règles de l'OMC et de portée générale, y compris les barrières tarifaires et non tarifaires et d'autres obstacles au commerce des services et à l'investissement. La Chine impose des tarifs douaniers dans un certain nombre de domaines, en particulier dans des

industries comme le riz, les produits de la viande, les aliments transformés, le textile et l'habillement, de même que l'automobile et les pièces détachées. De son côté, le Canada a déjà éliminé 68 % des tarifs de ses lignes tarifaires, mais il a conservé ses contingents tarifaires pour les produits assujettis à la gestion des approvisionnements, le bœuf et le blé. Les deux pays auraient probablement intérêt à réduire leurs tarifs sur les exportations principales; pour le Canada, les réductions toucheraient les produits agricoles et miniers ainsi que les services, et la Chine y trouverait son compte grâce à une augmentation de ses exportations agricoles.

Ce sont les services de transport et de voyage, et non les services commerciaux, qui dominent le commerce des services entre les deux pays et qui devraient donc occuper une partie importante des négociations – les services représentent 70 % du PIB canadien et leur part est de plus en plus grande en Chine également. Mais le commerce des services connaît des difficultés dans ce pays. En plus du tarif qui est imposé dans le secteur des services (estimé à environ 9 % en 2004), les entreprises commerciales étatiques, qui profitent de leur pouvoir sur le marché pour prélever des loyers monopolistiques, jouent un rôle important. Les obstacles les plus fréquents comprennent les restrictions sur la propriété et les licences, le laxisme des procédures destinées à faire respecter les droits relatifs à la propriété intellectuelle, l'absence de transparence administrative et le caractère discriminatoire des pratiques d'octroi des marchés publics..

La Chine demandera certainement au Canada de lui accorder le statut d'économie de marché (SEM). Dans les négociations qui ont précédé son

accession à l'OMC et qui ont pris fin en 2001, la Chine a été désignée comme une économie non marchande, mais elle obtiendra automatiquement son SEM après 15 ans, c'est-à-dire le 31 décembre 2015. La reconnaissance anticipée de la Chine comme une économie de marché est aussi un enjeu de son dialogue permanent avec les États-Unis. Mais au fur et à mesure que l'échéance de 2016 se rapproche, la valeur d'une reconnaissance anticipée diminue.

Quelles sont les chances de succès du Canada s'il s'engage directement dans des négociations de libre-échange avec la Chine? Cette dernière a déjà participé à de telles négociations avec trois autres économies développées, et les résultats sont révélateurs. Les négociations avec l'Australie sont au point mort, car la Chine demeure réticente à satisfaire les intérêts australiens en libéralisant le commerce des services et l'agriculture, et des divergences existent quant aux intérêts chinois concernant le flux des personnes, la protection de la propriété intellectuelle et les règles de l'Australie sur l'IDE. Les pourparlers avec la Norvège sont également dans une impasse, et, malgré l'entente qu'elle a conclue avec la Chine, la Nouvelle-Zélande s'est heurtée à des mesures discriminatoires à l'encontre de ses exportations de produits laitiers. De tels résultats permettent de penser que le Canada n'a sans doute pas intérêt à s'engager directement dans la négociation d'un accord bilatéral général. Il serait probablement plus productif de commencer par négocier une série d'accords qui permettraient d'instaurer un certain climat de confiance, de donner une impulsion à la libéralisation des échanges, et de créer, pour les négociations futures, un cadre de discussion tenant compte de l'évolution de l'avantage comparatif de la Chine.

Proposition d'une stratégie canadienne pour l'Asie

Afin de comprendre pourquoi le Canada a besoin d'une stratégie asiatique, il suffit de rappeler qu'il n'a pas réussi à conclure un seul accord de libre-échange en Asie, ce qui est quand même surprenant. Les intérêts relatifs à l'automobile et à la viande de bœuf ont amené les pourparlers avec la Corée du Sud dans une impasse (le Canada a exclu la gestion des approvisionnements avant même le début des négociations). De leur côté, les discussions avec Singapour en sont au point mort parce nos interlocuteurs réclament, de façon irréaliste, des concessions équivalentes à celles que nous accordons aux États-Unis. Et, comme nous l'avons déjà observé, les politiques du Canada en matière de gestion des approvisionnements et de propriété intellectuelle empêchent celui-ci d'entrer dans le PTP. Dans chacun des cas, des considérations politiques nationales à court terme pèsent plus lourd dans la balance que la valeur économique de l'intérêt national.

Cette approche au coup par coup est risquée et imprévoyante. Elle encourage les décideurs à compter davantage sur le développement et l'exportation de ressources naturelles et d'énergie pour financer le niveau de vie des Canadiens et, à mesure que les économies asiatiques améliorent résolument leur position dans la chaîne de valeur, les industries canadiennes non basées sur les ressources auront de plus en plus de difficulté à faire face à la concurrence. Les Canadiens doivent réfléchir à la façon dont ils veulent profiter des opportunités qui se présentent et se réengager stratégiquement en Asie, en commençant par définir ce qu'ils veulent et comment l'obtenir. Malheureusement, le Canada

se contente de rester sur la touche – il attend. Or, pour faire entendre sa voix, le Canada doit être présent sur le terrain, et s'engager dans des approches collectives de développement politique et économique qui serviront ses intérêts véritables sur les marchés libres.

La stratégie du Canada envers la Chine devrait faire partie intégrante de sa stratégie pour toute l'Asie, les deux devant se renforcer mutuellement. Les objectifs du Canada dans l'élaboration d'une stratégie pour l'Asie devraient être de promouvoir la coopération avec les Chinois, dans les domaines où c'est possible, et de rassurer ceux qui craignent que nous ne nous intéressions qu'à la Chine. Celle-ci reconnaît la valeur du multilatéralisme, non seulement parce qu'elle a profité des formalités de son accession à l'OMC pour restructurer son économie et s'implanter sur les marchés internationaux, mais parce que ces institutions lui offrent un moyen de restreindre le comportement hégémonique des États-Unis, ce qui est son objectif.

Il faut, pour ce cadre stratégique, prendre en considération au moins cinq critères avant de faire un choix parmi les options possibles et avant de formuler les politiques adéquates. Premièrement, la stratégie pour l'Asie doit être intergénérationnelle et servir les intérêts nationaux du Canada à long terme; c'est de cette façon qu'elle pourra, comme la réduction du déficit et de la dette, être appuyée par les gouvernements qui se succéderont, sans égard à leur couleur politique. Deuxièmement, elle doit cibler les principaux acteurs de l'Asie des Sept, ceux qui auront le plus grand impact sur notre avenir économique. Troisièmement, elle

Éléments de la stratégie

doit avoir pour objectif de résoudre les difficultés que rencontrent les entreprises canadiennes sur les marchés lointains et méconnus de la région, en favorisant leur accès à ces marchés et leur participation aux réseaux de production locaux. Quatrièmement, compte tenu du fait que les économies dynamiques de l'Asie vont se hisser dans la chaîne de valeur, la stratégie doit poursuivre la collaboration technologique de façon à stimuler le fai-

Rétablir la présence du Canada dans la région.

Les relations d'État à État et les relations personnelles aux échelons supérieurs sont essentielles à l'instauration du climat de confiance qu'exige la négociation d'accords à long terme. Le Canada est un membre actif de l'APEC, mais cet organisme n'est plus un moteur de l'intégration régionale, et nous tardons à rejoindre les rangs de la nouvelle génération d'institutions. La plus importante est le Sommet de l'Asie de l'Est, mais avec l'arrivée récente de la Russie et des États-Unis, certains demandent que l'on n'accepte plus de nouveaux membres, ce qui exclurait définitivement le Canada. Le ministre canadien de la Défense a assisté à une seule des neuf réunions du Dialogue de Shangri-La, le principal forum sur la sécurité de la région, alors que les représentants américains et chinois les plus éminents font tout ce qu'il faut pour faire entendre leur voix dans la nouvelle architecture régionale. L'inaction du Canada à cet égard montre qu'il ne s'intéresse qu'aux relations bilatérales, ce qui dénote une incompréhension totale de l'architecture mouvante de l'Asie. Il n'est heureusement pas trop tard et le Canada devrait commencer par doter le Partenariat renforcé ANASE-Canada (2010-2015) des ressources financières et humaines qui ont été promises afin de mener à bien ses projets en matière d'échanges éducatifs, de dialogues sur les institutions, d'échanges commerciaux et de conduite des affaires, d'environnement, de criminalité et de nouvelles technologies. Cet engagement étant pris, le Canada doit alors explorer d'autres

ble rendement de la productivité canadienne et à créer des complémentarités potentielles. Cinquièmement, la stratégie du Canada pour l'Asie ne doit pas être insensible aux intérêts américains; les Canadiens ne s'en rendent peut-être pas compte, mais toute décision importante visant à diversifier les marchés de nos ressources énergétiques et de nos ressources naturelles aura une incidence géopolitique.

options, y compris celles de devenir membre du Sommet de l'Asie de l'Est et de participer aux dialogues sur la sécurité, aux activités associées à l'ANASE et à celles de leurs contreparties régionales et transpacifiques. Ces initiatives auront plus de chances d'aboutir si le Canada décide d'établir des relations avec des économies comme celles de l'Indonésie et de la Corée du Sud, dont les gouvernements acceptent peut-être de faciliter l'entrée du Canada dans les institutions régionales asiatiques.

Développer la marque Canada.

Le Canada devrait développer sa marque et en faire la promotion tant sur son territoire qu'en Asie. Au Canada, la proclamation d'une Année du Canada et de l'Asie aiderait à sensibiliser le public quant à l'importance de cette partie du monde pour l'avenir économique du Canada. En plus de la participation du gouvernement fédéral aux institutions asiatiques, il faudrait inviter les autres gouvernements et groupes d'intérêts canadiens à s'impliquer dans la stratégie pour l'Asie. Par exemple, Ottawa devrait demander aux premiers ministres provinciaux d'élaborer une approche intégrée pour l'Asie, de façon à ce qu'ils coordonnent leurs voyages sur le continent asiatique et qu'ils harmonisent leurs politiques dans leurs champs de compétence respectifs, notamment la santé, l'éducation et même l'IDE. Les groupes d'affaires et les associations professionnelles pourraient mettre à l'honneur les entreprises qui appliquent des stratégies d'affaires efficaces dans la région; ils pourraient aussi encourager les touristes asiatiques à visi-

ter le Canada. Les universités canadiennes devraient miser sur la réputation que s'est taillée notre pays d'être un endroit où on peut faire des études – on estime que les étudiants étrangers dépensent aujourd'hui plus de 6 milliards \$CAN par an au Canada, dont 40 % d'étudiants chinois et sud-coréens. Les universités et autres établissements d'enseignement devraient en outre participer à la création de mécanismes permettant aux jeunes Canadiens de créer des entreprises en Asie ou de décrocher des emplois dans des entreprises implantées sur ces marchés.

Bref, les Canadiens devraient commencer à voir leur pays comme une partie de l'Asie, une sorte de passerelle transfrontalière entre les grands spécialistes mondiaux de la recherche et du développement des affaires. On peut déjà observer des manifestations de ces grandes mutations : Calgary se prépare à devenir une plaque tournante mondiale pour le développement des énergies pétrolières et alternatives non conventionnelles; Montréal est une plaque tournante de l'industrie aérospatiale et pharmaceutique; et Toronto espère devenir une place financière internationale. Comme le souligne Dominic Barton, de McKinsey & Company, le Canada est bien positionné pour devenir une plateforme d'éducation pour l'Asie, un pôle d'attraction pour les multinationales asiatiques dans les Amériques, une destination touristique privilégiée pour les Asiatiques ainsi qu'un pays propice aux industries nécessitant une grande quantité d'eau et aux technologies vertes. La combinaison de tous ces atouts devrait permettre de développer une marque nationale.

Nous avons aussi besoin de cibles ambitieuses. Le taux de croissance de nos exportations vers les grandes économies d'Asie ayant grimpé de 5 à 24 % entre 2006 et 2010, le Canada devrait s'employer à en doubler la valeur d'ici à 2015. Notre niveau d'IDE sortant est plus difficile à cibler, puisqu'il dépend des stratégies adoptées par les entreprises, mais dans la mesure où l'IDE entrant est

déterminé par le régime de réglementation canadien, nous devrions mettre en place, d'ici à 2012, un processus transparent d'examen des pratiques exemplaires.

Libéraliser le commerce et l'investissement.

Le Canada devrait articuler sa stratégie à long terme autour des accords commerciaux avec l'Asie. Il a conclu jusqu'à présent un certain nombre d'Accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) avec de petites économies d'Asie, mais pas avec les géants. À tout le moins, le Canada devrait tenter de se qualifier pour prendre part aux pourparlers du PTP, ce qui montrerait clairement notre regain d'intérêt pour l'Asie et nous permettrait de négocier, avec plusieurs participants à la fois, l'accès aux marchés que nous convoitons. Ceux qui doutent que les États-Unis finiront par faire des concessions dans des secteurs comme l'agriculture considèrent l'exclusion du Canada des négociations du PTP-9 comme un avantage incertain. Mais pouvons-nous faire autrement si les États-Unis restent engagés et que la Corée du Sud et le Japon participent aux pourparlers ?

Si nous ne parvenons pas à participer au PTP, il pourrait être nécessaire de négocier des accords commerciaux avec des pays prioritaires afin de permettre aux entreprises canadiennes de bénéficier de leur accès aux économies asiatiques. Pour ce faire, il faudra libéraliser le mouvement des personnes, des capitaux, des produits et des services, y compris dans des domaines comme la coopération réglementaire, la logistique, la propriété intellectuelle, les investissements, les règles et les normes, la concurrence, les recours, la science et la technologie, la mobilité des théoriciens et des professionnels, etc.

Élaborer une feuille de route pour la Chine.

Un élément clé de la stratégie canadienne pour l'Asie est l'élaboration d'une feuille de route pour développer nos rela-

tions avec la Chine. L'un des avantages d'une plus grande présence canadienne dans la région serait sans contredit la possibilité de tisser des liens susceptibles de nous aider à nous implanter sur le territoire chinois. Un bon exemple en est l'escale qu'a faite le ministre des Affaires étrangères John Baird à Pékin en juillet 2011, en route pour la rencontre des ministres des Affaires étrangères de l'ANASE en Indonésie. Mais il faudrait que cela se traduise par la signature d'un accord économique général entre les deux pays. Les premières étapes ont déjà été franchies, au moyen d'ententes bilatérales sur les transports, les renseignements financiers, la science et la technologie, la gestion des mers et des ressources halieutiques ainsi que l'environnement. Les intérêts de la Chine comprennent l'éducation, le flux des personnes, l'accès à l'énergie et aux ressources naturelles ainsi que la sécurité alimentaire, qu'elle s'emploie à promouvoir en stimulant le commerce et l'investissement. Elle aimerait en outre qu'on lui reconnaisse le statut d'économie de marché avant que l'OMC ne le fasse, automatiquement, à la fin de 2015. Pour sa part, le Canada veut pénétrer sur les marchés chinois des produits et des services. Les petites et moyennes entreprises canadiennes auraient ainsi accès aux chaînes d'approvisionnement mondiales de la Chine, et le Canada a besoin des capitaux chinois pour développer ses infrastructures et ses ressources naturelles.

L'IDE constitue l'un des plus grands enjeux économiques bilatéraux. Les pourparlers sur un APIE sont au point mort. La Chine a récemment codifié ses procédures d'examen des acquisitions étrangères, pour des raisons de sécurité nationale, sans préciser comment elles seront appliquées ni comment elles vont coexister avec le processus d'examen IDE et antitrust déjà en place. D'autre part, les investisseurs chinois, à l'instar des autres investisseurs étrangers, estiment que le dispositif canadien d'examen des investissements est passablement flou et qu'il manque de transparence – son

critère de l'avantage net semble à la fois subjectif et imprévisible. De leur côté, les Canadiens ne savent pas comment se comporteront les entreprises d'État chinoises, les oligopoles et les monopoles géants qui ont des liens étroits avec les gouvernements propriétaires et les responsables de la réglementation et qui connaissent mal les règles internationales en matière de conduite des affaires et les régimes de réglementation axés sur les marchés qui sont en vigueur dans les pays hôtes. Les Canadiens craignent que les propriétaires majoritaires prennent des décisions politiques plutôt que commerciales. Pour dissiper ces inquiétudes, on devrait appliquer un critère transparent de l'intérêt national aux entités étrangères aussi bien qu'aux entités nationales qui opèrent dans des circonstances similaires.

Comme la croissance de la Chine doit ralentir dans les années à venir, le Canada doit se préparer à un déluge d'IDE chinois. Dans cette optique, il doit envoyer un signal clair que l'IDE est bienvenu et que le processus d'examen sera équitable. Les Canadiens doivent aussi comprendre la motivation et la gouvernance des entreprises chinoises qui investissent au Canada. À cette fin, les associations professionnelles, les établissements d'enseignement et les partenaires commerciaux devraient faire mieux connaître leurs expériences positives. Mais nous devons évidemment avoir des attentes réalistes face aux pratiques de la Chine en matière de gouvernance d'entreprise. Certes, nous devons l'encourager à être plus transparente, mais nous ne devons pas nous attendre à ce qu'elle change du jour au lendemain. Commençons par mettre de l'ordre dans nos affaires, c'est le plus sûr moyen de négocier un bon APIE.

Il ressort que la Chine comprend que le Canada se veut une destination attrayante pour l'investissement, même dans les secteurs délicats que sont les ressources naturelles et l'énergie. Au cours des 18 derniers mois, la Chine a investi dans les sables bitumineux de l'Alberta et dans d'autres initiatives à

long terme un total de 15 milliards de dollars. De plus, la China Investment Corporation a choisi Toronto comme site de son premier bureau outre-mer.

La feuille de route doit inclure la protection de la propriété intellectuelle et les pratiques relatives à l'octroi des marchés publics en Chine, sans oublier les restrictions que celle-ci impose aux fournisseurs de services étrangers en ce qui concerne la propriété et les licences, instruments qu'elle utilise pour promouvoir ses propres objectifs en matière d'innovation. La Chine n'a pas encore signé l'accord de l'OMC sur les marchés publics. Même si le cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha est interrompu, le Canada devrait promouvoir ces enjeux sur une base bilatérale; en contrepartie, il pourrait offrir à la Chine de lui reconnaître, par anticipation, le statut d'économie de marché. Compte tenu de la taille relative de notre économie, nous devons collaborer plus étroitement avec d'autres pays pour réaliser des progrès ou parvenir à la réciprocité dans ces domaines.

La feuille de route doit aussi couvrir les activités du secteur privé. Il faut que des patrons d'entreprises canadiennes et d'autres acteurs du marché soient invités à se joindre aux délégations de haut niveau qui se rendent en Chine, afin qu'ils puissent s'intéresser tout particulièrement aux industries chinoises les plus prometteuses. Il s'agit notamment des produits de consommation, secteur qui se caractérise par une concurrence accrue, une logistique compliquée et des coûts de production en hausse, de la santé, de l'éducation, des services financiers et de l'industrie de la logistique, qui devraient faire l'objet d'une déréglementation, et des institutions financières, qui ont des difficultés à mettre en place les services de gestion de la fortune que réclame la classe moyenne chinoise et qui n'ont pas les capacités de gestion du risque nécessaires pour financer les petites et moyennes entreprises. Les investissements dans les infrastructures vont s'intensifier dans les zones rurales et dans des centres urbains plus verts.

Les fabricants bien établis sur le marché vont se voir obligés d'accroître leur efficacité au moyen de la consolidation et de l'innovation. Toutes ces industries vont connaître des pénuries de compétences que les services éducatifs importés du Canada pourraient aider à combler. La valeur des services éducatifs canadiens exportés en Chine est déjà importante (on l'estime à 1,9 milliard \$ en 2010), mais le potentiel est considérable.

Accroître la visibilité des entreprises canadiennes.

Le Canada est un pays de petites et moyennes entreprises : en 2008, 80 à 90 % des entreprises canadiennes appartiennent à cette catégorie et génèrent la moitié du PIB canadien. Ce sont elles qui sont sur la ligne de front pour pénétrer les marchés des pays non membres de l'OCDE, et elles représentent près de la moitié de la valeur des exportations canadiennes dans ces pays. Mais que savons-nous des barrières et des contraintes qu'elles rencontrent le plus souvent? Par exemple, leur petite taille est-elle un handicap pour les entreprises de services et les exportateurs de produits qui réussissent à s'implanter sur le marché chinois? C'est important, car leurs clients et partenaires potentiels en Asie sont le plus souvent de très grandes entreprises qui peuvent profiter des économies d'échelle bien plus que des entreprises canadiennes, plus petites, ne peuvent le faire. De plus, les marchés asiatiques sont lointains et méconnus, ce qui augmente les coûts de transaction des entreprises de petite taille. Nous devons trouver de nouvelles façons de surmonter ces obstacles : par exemple, un navire canadien, au mouillage dans le port de Hong Kong ou de Shanghai, pourrait servir de réseau informatique pour aider ces entreprises à réduire leurs coûts d'exploitation sur les marchés asiatiques. Il faut aussi que les gouvernements et les associations professionnelles du Canada participent à l'élaboration d'un plan d'action et organisent des consultations régulières sur différents objectifs comme celui d'encourager la pénétration

des marchés asiatiques par les petites et moyennes entreprises. Un exemple serait d'élaborer des programmes de mentorat s'appuyant sur des gens d'affaires ayant une expérience de travail concrète en Asie. L'expérience des firmes canadiennes qui sont implantées en Inde et en Corée du Sud pourrait nous en apprendre beaucoup à cet égard, car elles se sont dotées des capacités nécessaires pour exploiter les créneaux que leur offrent les marchés internationaux.

Anticiper l'avenir.

Comme les économies de l'Asie s'orientent vers la fabrication de produits technologiques plus haut de gamme, les Canadiens peuvent s'attendre à ce que les relations économiques bilatérales deviennent moins complémentaires et plus concurrentielles. Notre retard de productivité par rapport à nos voisins américains – la production horaire du secteur des entreprises au Canada représente moins de 80 % de celle des États-Unis – donne une indication des défis que nous devons relever. Il n'y a pas de solution miracle pour améliorer la productivité, mais dans le cadre d'une stratégie asiatique, on pourrait notamment accroître la concurrence sur le marché national canadien, par une plus grande ouverture sur les marchés étrangers; intensifier la concurrence autant que la coopération entre les petites et moyennes entreprises et les grandes sociétés, au sein de regroupements d'entreprises nationaux et internationaux; améliorer les capacités des institutions financières canadiennes en matière de gestion du risque; mieux protéger la propriété intellectuelle; fixer des objectifs d'apprentissage nationaux; et mettre au point des outils créatifs pour

aider les jeunes innovateurs.

Le Canada devrait aussi encourager le développement d'un réseau indépendant d'experts asiatiques dans ses établissements de recherche et d'enseignement. Au cours des années, on a créé un certain nombre d'établissements pour répondre, ponctuellement, à des intérêts politiques particuliers. Il faut maintenant regrouper ces ressources dans un réseau d'experts reconnus dans le domaine des affaires, de l'économie et de la sécurité. La stratégie pour l'Asie devra aussi encourager les gouvernements provinciaux à imposer l'apprentissage d'une langue asiatique à l'école secondaire, comme c'est le cas en Australie.

En conclusion, toute stratégie à long terme destinée à resserrer les relations économiques entre le Canada et les nouvelles puissances asiatiques doit se fixer des objectifs ambitieux, qui requièrent un leadership éclairé et la participation de partenariats canadiens à tous les niveaux. Elle doit comporter plusieurs facettes, avec des dimensions régionales, bilatérales (canado-américaines) et sécuritaires. Aussi, elle doit énoncer un nouvel engagement envers l'architecture institutionnelle asiatique qui est en évolution constante et qui est de plus en plus importante, et identifier les mesures que le Canada doit prendre pour se préparer à faire face à la concurrence asiatique future. L'élaboration d'une telle stratégie ne se fera pas du jour au lendemain, mais nous devons nous atteler à la tâche sans tarder : les gains potentiels pour le Canada sont considérables, mais les coûts le seront aussi si nous ne réagissons pas de façon adéquate à un monde multipolaire en constante évolution.



Annexe A

Tableau A-1. Commerce de marchandises du Canada avec les États-Unis et des économies asiatiques choisies, en 2010

	États – Unis	Chine	Hong Kong	Japon	Inde	Indonésie	Corée du Sud
(milliards \$ CCAN)							
Total	501.5	57.7	2.3	22.6	4.2	2.3	9.9
Importations du Canada	298.5	13.2	1.9	9.2	2.1	1.1	3.7
Exportations au Canada	203	44.4	0.37	13.4	2.1	1.3	6.1
Balance	95.5	-31.1	1.5	-4.2	-0.04	-0.2	-2.4

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et Organisation mondiale du commerce; disponible en ligne au <http://www.intracen.org/trade-support/trade-statistics/>; consulté le 15 mai 2011.

Tableau A-2. Stock d'IDE entrant et sortant du Canada, pays choisis, 2009

	Japon	Chine	Inde	Brésil	États-Unis	Monde
(milliards \$ CCAN)						
Stock d'IDE entrant	13,1	8,9	3,0	14,8	288,3	549,4
Stock d'IDE sortant	n.d.	3,3	0,6	11,4	261,3	593,3

Note : La Barbade, les Bermudes, les îles Cayman et l'Irlande comptent parmi les 10 principales destinations de l'IDE canadien; ils représentaient tous ensemble, en 2009, 101,1 milliards de dollars canadiens, Japon exclu.

Source : Canada, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, *Le point sur le commerce* (Ottawa, 2010).

Annexe B : Le point sur les principales économies et institutions

Les États-Unis

Les flux commerciaux entre le Canada et les États-Unis ont ralenti (Figure 2), étant donné que ce pays a resserré ses mesures de sécurité ainsi que le contrôle des transactions transfrontalières et des mouvements de personnes. Sans compter que l'appréciation du dollar canadien, la restructuration de l'industrie automobile et la concurrence accrue des fournisseurs chinois en ont aggravé les conséquences. Parallèlement, l'ALENA, qui vise principalement les produits et ne s'applique que partiellement aux services et à l'IDE, a aujourd'hui perdu beaucoup de son actualité. Pour de nombreux producteurs de services, la « tyrannie des petites différences (réglementaires) » entre les deux pays entraîne des coûts de transaction inutiles. Les règles de l'ALENA quant à l'origine sont devenues des sources de friction, car les bureaucrates américains les appliquent de plus en plus sévèrement; à telle enseigne que les entreprises trouvent moins onéreux de payer le tarif que d'observer les règles. Ainsi, les secteurs de l'automobile, de l'acier, de l'énergie et de la finance s'intègrent de plus en plus dans des réseaux de production régionaux, les segments d'exploitation étant situés là où la production est la plus efficace. La technologie permet d'éloigner progressivement de la frontière les procédures d'autorisation pour le mouvement des cargaisons dans la chaîne d'approvisionnement transfrontalière de l'industrie automobile, mais pour les voyageurs à faible risque, les améliorations se font attendre.

Dix ans après les attentats du 11 septembre, la frontière demeure un enjeu crucial. À vrai dire, la hausse des coûts de transaction a l'effet d'un tarif, soit le contraire de ce que visaient les négociations de libre-échange. Les initiatives pour une Frontière intelligente sont une priorité bilatérale des négociateurs de Par-delà la frontière et du Conseil de coopération en matière de réglementation. Mais ne nous faisons pas d'illusions. Il s'agit là d'initiatives pragmatiques marginales qui ne concernent pas le principal enjeu stratégique : les gains commerciaux qu'offrait l'ALENA ont été réalisés, et il n'y a aux États-Unis ni volonté ni pression en faveur d'une modernisation de cet accord en particulier. Le gouvernement Obama tient à entretenir des relations économiques amicales et productives avec ses voisins du nord, mais il préfère encore gérer le statu quo. La politique commerciale des États-Unis prévoit la signature des accords de libre-échange qui ont été négociés avec la Corée du Sud, la Colombie et le Panama, ainsi que la poursuite des activités liées au PTP.

Les objectifs des États-Unis sont d'abord stratégiques. Aux dires de Ron Kirk, représentant américain pour le Commerce international, ils visent « à créer une plate-forme potentielle d'intégration économique dans toute la région de l'Asie-Pacifique », à augmenter les exportations américaines et à promouvoir les intérêts du pays auprès des « économies les plus performantes ». Alors que les premiers partenaires du PTP appartenaient à un groupe de « pays aux

La Chine

vues similaires et désireux de conclure un accord commercial rigoureux », la participation américaine « repose sur l'objectif commun d'élargir cet accord initial à d'autres pays dans toute la région de l'Asie-Pacifique ».

Mais l'enjeu économique numéro un des États-Unis est la lenteur de la reprise, après la quasi-dépression de

La Chine est le plus important partenaire commercial du Canada en Asie, les échanges de produits ayant totalisé près de 58 milliards \$CAN en 2010. Fin 2009, les stocks d'investissement direct dans l'économie du partenaire s'élevaient à 4 milliards \$CAN pour le Canada et à 9 milliards \$CAN pour la Chine. Les flux de personnes sont considérables : la diaspora chinoise, estimée à 1,3 million de personnes, est la plus importante au Canada, et la Chine se classe en tête des pays asiatiques pour ce qui est du pays d'origine des flux d'immigrants, dont le nombre annuel a été en moyenne de 33 000 entre 1998 et 2007; bon nombre de ces immigrants sont arrivés avec un diplôme universitaire.

En 2009, la Chine est devenue la plus grande nation exportatrice au monde, représentant 10 % des exportations totales. Ses principaux partenaires commerciaux sont le Japon, Hong Kong, la Corée du Sud et les États-Unis. Après trois décennies de croissance à deux chiffres ou presque, la Chine a dépassé le Japon en 2010 pour devenir la deuxième économie de la planète, et l'on prévoit que, par sa taille, elle éclipsera celle des États-Unis d'ici 20 ans. Cette ascension fulgurante a provoqué des dilemmes, tant pour la Chine que pour les pays étrangers. Pour ce qui est de la population, la plupart des Chinois sont encore pauvres. Les décideurs chinois ont encore une mentalité de « petit pays » et privilégient les intérêts nationaux, alors que le reste du monde voit dans ce pays un grand dragon économique dont le moindre mouvement affecte ses voisins immédiats aussi bien que les autres pays. Les pressions s'intensifient pour que les décideurs chinois se comportent

2008-2009, un taux de chômage élevé ainsi que la situation catastrophique des finances publiques, aussi bien celles des États que celles du gouvernement fédéral. Les responsables espèrent que l'expansion des exportations sera un nouveau moyen de créer des emplois, d'autant que la valeur du dollar américain est en baisse.

comme des « acteurs responsables » qui tiennent compte des intérêts collectifs de la planète dans la formulation de leurs politiques intérieures. La résurgence de la Chine comme puissance économique majeure complique ses rapports avec les États-Unis, que les dirigeants chinois considèrent encore comme un modèle de dynamisme et un endroit sûr où investir la richesse croissante de leur pays. Dans la décennie à venir, les deux gouvernements vont-ils pouvoir coopérer même si leurs intérêts sont souvent contradictoires ?

Mais la Chine a d'importants problèmes à régler à l'interne. La poursuite effrénée de la croissance a aggravé les tensions sociales, creusé les inégalités régionales et salariales, causé la dégradation de l'environnement et réduit les bénéfices marginaux dans une économie où les exportations étaient le moteur de la croissance. Le 12e plan quinquennal de la Chine (2011-2015) met désormais l'accent sur la consommation des ménages et sur les services. Avec le ralentissement prévu de la croissance intérieure en Chine, le Canada doit s'attendre à ce que les investisseurs chinois s'intéressent de plus en plus à ses marchés, à sa marque, à ses technologies et à ses ressources naturelles.

Bien que le Canada ait été l'un des premiers pays occidentaux à reconnaître le régime communiste, sa relation avec la Chine s'est détériorée au cours des dix dernières années, en partie à cause des nombreux débats publics qu'a suscité le dossier des droits de la personne. Même si l'on a adopté, depuis, une approche plus équilibrée, une relation soutenue entre les gouvernements, aux échelons les plus élevés, reste cruciale étant donné

le rôle important que joue l'État dans de nombreux aspects de la vie économique chinoise. Le Canada et la Chine ont déjà conclu une série d'accords bilatéraux sur les services aériens et le transport maritime, les services de renseignements financiers et la coopération en science et en technologie, de même qu'un protocole d'entente sur la coopération environnementale. Plus récemment, les deux gouvernements ont nommé des représentants à un Comité mixte sur l'économie et le commerce qui est chargé d'étudier les complémentarités sectorielles et les options possibles pour officialiser la relation économique. Le Conseil commercial Canada-Chine appuiera ce processus, lui

Le Japon

La relation que le Canada entretient avec le Japon est sa plus ancienne dans la région, puisque ces deux pays ont des relations commerciales officielles depuis un siècle et des liens diplomatiques depuis 75 ans. Malgré des récentes catastrophes environnementales et une population vieillissante et en décroissance, l'économie japonaise va continuer d'être l'une des plus importantes et des plus riches au monde pendant encore plusieurs années. Le Japon est le troisième partenaire commercial du Canada et son deuxième en Asie, avec des échanges bilatéraux qui ont totalisé 25 milliards \$CAN en 2010. Mais il en va autrement de l'investissement. Les stocks canadiens et japonais (entrées et sorties) n'ont atteint que 9 milliards \$CAN en 2006. Le stock du Japon, investi principalement dans les chaînes de fabrication pour les transports et la technologie de l'information, croît à des taux qui n'ont jamais été aussi faibles, et le stock du Canada ne représente que le tiers de celui du Japon, ce qui s'explique par la réticence des Japonais face à l'IDE. Les échanges commerciaux entre les deux pays sont en majeure partie complémentaires : le Japon achète de l'énergie et des ressources naturelles, et le Canada achète des

qui, depuis plus de 30 ans, encourage activement l'établissement de liens économiques entre les entreprises de toutes tailles.

Les deux gouvernements pourraient aussi faire front commun sur des enjeux régionaux ou internationaux, puisqu'ils croient tous deux en un système commercial multilatéral ouvert et libéral. De plus, les Chinois pensent que le Canada sait user de son pouvoir de persuasion dans les instances internationales et qu'il réussit aussi à entretenir une relation très intégrée avec les États-Unis, deux des grandes préoccupations extérieures de la Chine.

véhicules, de la machinerie, de l'équipement électronique, des instruments optiques, du fer et de l'acier, ainsi que des produits pharmaceutiques.

Partageant un certain nombre d'intérêts au sein des grandes institutions mondiales, les deux pays ont tissé des liens diplomatiques solides au cours des années, en signant notamment des accords bilatéraux sur la culture, les services aériens, les pêcheries, l'énergie atomique, la science et la technologie ainsi que la fiscalité. En 2010, ils sont convenus d'étudier la nécessité de signer un accord pour un partenariat économique plus étroit. Le Japon dépend de plus en plus du Canada pour assurer sa sécurité alimentaire et énergétique, et c'est un facteur important dans l'ouverture de ces négociations. S'agissant du secteur privé, il existe depuis longtemps des liens entre les entreprises canadiennes et Keidanren, la grande organisation économique nipponne. Le Japon s'intéresse particulièrement au projet canadien de la Porte d'entrée, vaste projet d'infrastructure qui vise à réduire les problèmes de trafic dans les ports de la côte Ouest du Canada. Les deux pays ont également décidé d'élargir leurs programmes d'échanges pour les étudiants et les enseignants.

La Corée du Sud

La Corée du Sud est le troisième partenaire commercial du Canada en Asie, et son septième au niveau mondial, juste après l'Allemagne et le Mexique. En 2010, les échanges bilatéraux ont totalisé 10 milliards \$CAN, soit plus de deux fois et demie la valeur des échanges entre le Canada et l'Inde. Cependant, le Canada n'est pas un partenaire commercial majeur de la Corée du Sud, qui fait davantage de commerce avec 20 autres pays. La Corée du Sud est un important marché d'exportation pour les produits agroalimentaires et les services éducatifs canadiens; de son côté, le Canada importe des produits et des services de technologie de l'information sud-coréens. Toutefois, les flux d'investissement direct ont atteint seulement 1,1 milliard \$CAN en 2006, la Corée du Sud investissant 50 % de plus au Canada que l'inverse.

Les deux pays ont des intérêts communs en tant que nations commerciales intermédiaires situées à proximité de géants mondiaux. Ils reconnaissent l'importance des organisations économiques internationales pour maintenir des marchés libres et des règles du jeu équitables dans le monde, et partagent des points de vue semblables sur la façon de réformer ces organisations. La Corée du Sud est très ouverte au commerce – en fait, elle se place au 12e rang mondial pour ce qui est du commerce des marchandises – et elle s'efforce de tirer parti de sa situation stratégique entre deux des plus grandes économies de la planète, la Chine et le Japon, en devenant un fournisseur incontournable de leurs chaînes d'approvisionnement mondiales et en renforçant ses capacités dans les semi-conducteurs, les appareils électroniques grand public et les transports. L'économie sud-coréenne est maintenant la 15e au monde, si on la mesure d'après le PIB réel, et la 13e, ex aequo avec le

L'Inde

L'Inde se classe loin derrière, à la quatrième place parmi les partenaires commerciaux du Canada en Asie, et est seulement son 15e partenaire commercial au niveau mondial, tandis que le Canada se classe seulement au 33e rang

Canada, si on la mesure d'après la parité des pouvoirs d'achat. Mais en Corée du Sud, le revenu par habitant n'est même pas la moitié de celui du Canada. Le gouvernement sud-coréen réussit assez bien à investir dans les nouvelles industries, notamment l'aérospatiale, la biotechnologie, les technologies vertes, la robotique, les services financiers et le divertissement. En outre, son intérêt pour les « technologies vertes », pour les ressources naturelles et pour l'énergie devrait offrir des débouchés aux entreprises canadiennes.

Les liens personnels sont particulièrement importants dans la relation entre le Canada et la Corée du Sud. Environ 10 000 Canadiens résident en Corée et 150 000 personnes d'origine coréenne vivent au Canada. La Corée du Sud est devenue la principale source d'étudiants étrangers poursuivant des études à plein temps au Canada, et les universités des deux pays se préparent à offrir les programmes d'études de leurs vis-à-vis.

Même si les deux pays ont signé des accords sur le transport aérien et sur la science et la technologie, les négociations d'un accord de libre-échange bilatéral, lancées en 2004, sont actuellement suspendues, malgré la signature d'un accord entre la Corée du Sud et les États-Unis. La raison en est que les fabricants automobiles canadiens insistent pour obtenir les mêmes concessions que celles que la Corée du Sud a accordées aux Américains. Comme ces concessions n'auraient que peu d'impact sur l'ensemble des gains économiques d'un tel accord, la position du Canada semble encore une fois minée par des demandes qui n'ont pas de commune mesure avec son importance économique relativement mineure pour son partenaire commercial sud-coréen.

des partenaires de l'Inde. Le commerce bilatéral de produits a totalisé moins de 5 milliards \$CAN en 2010 (moins que 10 % du commerce canadien avec la Chine et environ la moitié du commerce canadien avec la Corée du Sud). Les exportations

du Canada en Inde concernent principalement les produits agricoles, les engrais, la pâte de bois, la machinerie et l'équipement électrique, alors que l'Inde exporte au Canada principalement du textile et de l'habillement, des produits chimiques ainsi que des produits du fer et de l'acier. L'Inde impose encore des tarifs douaniers élevés sur ses importations, mais en tant qu'investisseur, elle est plus dynamique puisqu'elle a investi chez nous 3 milliards \$CAN en 2009, contre seulement 600 millions \$CAN que le Canada a investis en Inde la même année. Cette asymétrie reflète en partie les difficultés de faire des affaires en Inde, ce qui vaut d'ailleurs à ce pays une mauvaise note dans les évaluations portant sur la facilité de ces transactions. Du côté positif, les liens personnels entre le Canada et l'Inde sont solides : on estime à près d'un million de personnes la diaspora indienne vivant au Canada.

Si l'on s'en tient à des facteurs comme la taille relative, les niveaux de vie et la distance géographique, on peut dire que les échanges actuels du Canada avec l'Inde ne représentent qu'environ 70 % de ce qu'ils pourraient être. Tout comme la Chine, l'Inde reste un pays très pauvre, qui est confronté à des problèmes politiques et économiques majeurs. Avant la mise en œuvre de réformes économiques sérieuses il y a 20 ans, l'économie de l'Inde était relativement fermée et affichait une croissance lente. Depuis, les producteurs indiens ont découvert qu'ils pouvaient faire face à la concurrence sur les marchés internationaux, et le gouvernement de l'Inde a graduellement ouvert ses marchés. Bien que l'Inde soit un marché lointain pour les Canadiens, les deux pays partagent un même intérêt commercial, ne serait-ce que parce qu'ils

Hong Kong

Hong Kong accueille le plus grand nombre de Canadiens vivant en Asie (220 000), tandis qu'un demi-million de personnes originaires de Hong Kong vivent au Canada. À eux seuls, ces chiffres montrent l'importance de Hong Kong pour le Canada, mais la métropole chinoise est également un tremplin pour les Cana-

diens qui veulent entrer en Chine et dans d'autres parties de l'Asie. De plus, Hong Kong partage avec le Canada le syndrome du « petit frère », la ville étant elle aussi située à proximité d'une puissante économie à laquelle elle est très intégrée. Cent entreprises canadiennes ont des bureaux à Hong Kong, une des plus

parlent la même langue et qu'ils ont des institutions politiques et juridiques identiques. Le potentiel économique de l'Inde et l'importance mondiale grandissante de ses industries des services commerciaux, des produits pharmaceutiques, de la machinerie et des pièces détachées, sans parler de son investissement direct extérieur qui est à la hausse, sont des atouts qui rendent le pays encore plus attrayant.

En 2009, le Canada a accordé à l'Inde un statut spécial de partenaire économique potentiel; parmi les autres domaines de collaboration entre les deux pays, citons l'éducation, l'énergie, le contre-terrorisme, la science et la technologie, la culture, l'agriculture, les mines ainsi que la stabilité régionale en Afghanistan. Les tensions causées par le programme indien d'armement nucléaire se sont atténuées en 2010 lorsque le Canada a accepté la coopération nucléaire civile avec l'Inde après que celle-ci a signé un accord nucléaire civil avec les États-Unis. La même année, la relation canado-indienne a reçu un coup de pouce lorsque les gouvernements de chaque pays sont convenus de négocier un accord de partenariat économique global. Les négociations devraient se dérouler selon la pratique habituelle du Canada qui consiste à reprendre le schéma de l'ALENA, avec les produits, les services et les investissements; cela aboutira probablement à la signature d'un APIE trop souvent reporté. En revanche, il semble que les deux partenaires ne sont pas prêts à discuter des importantes mesures de protection qu'ils consentent à leur secteur agricole et qu'ils n'ont pas la volonté politique nécessaire pour négocier un accord exhaustif et rigoureux.

diens qui veulent entrer en Chine et dans d'autres parties de l'Asie. De plus, Hong Kong partage avec le Canada le syndrome du « petit frère », la ville étant elle aussi située à proximité d'une puissante économie à laquelle elle est très intégrée. Cent entreprises canadiennes ont des bureaux à Hong Kong, une des plus

grandes places financières du monde, et le stock d'investissement du Canada y a atteint près de 6 milliards \$CAN en 2009. Les échanges bilatéraux ont approché les 5 milliards \$CAN en 2010, dont le secteur des services représentait 60 %.

Singapour

Singapour est aujourd'hui l'économie la plus avancée de l'Asie du Sud-est. La ville-État a réussi à devenir une plaque tournante régionale et mondiale où les multinationales opérant dans la région choisissent d'aller s'installer pour profiter de sa qualité de vie, de son identité nationale et de ses aspirations de métropole internationale. L'île se distingue par ses infrastructures souples, comme l'éducation, par son ouverture, par sa réglementation à la fois légère et sérieuse, de même que par l'absence virtuelle de barrières tarifaires sur les produits importés. Et pourtant, Singapour est loin dans la liste des partenaires commerciaux du Canada, avec des échanges bilatéraux totalisant moins de 4 milliards \$CAN,

Pour ce qui est des produits, le Canada exporte de l'équipement électronique, des produits agricoles et du nickel, et il importe de l'équipement électronique, de la machinerie, des livres et des bijoux.

dont le tiers en services. Le stock d'IDE du Canada à Singapour atteint 4 milliards \$CAN, mais l'investissement de la ville-État au Canada est négligeable. Les deux pays ont entamé des pourparlers sur un accord de libre-échange en 2001, mais ils sont interrompus depuis 2007 en raison de l'insistance du Canada pour obtenir certaines concessions de Singapour. Entre-temps, Singapour a conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis. En adoptant une approche inflexible, sans commune mesure avec l'importance qu'il représente pour Singapour, le Canada a perdu de sa crédibilité à la fois dans la ville-État et dans le reste de la région. La relation bilatérale s'est quelque peu refroidie.

L'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande

Les échanges entre le Canada et l'Indonésie sont modestes – à peine plus de 2 milliards \$CAN –, mais leur potentiel de croissance est très prometteur. Avec un gouvernement stable, une population jeune et en augmentation, une économie en expansion et le leadership qu'elle espère exercer en Asie du Sud-est, l'Indonésie devenait un marché dynamique et un chef de file dans la région. Les exportations du Canada vers l'Indonésie comprennent la machinerie électrique, les produits agroalimentaires et les engrais, mais, à l'exception de quelques sociétés de ressources naturelles et de la compagnie d'assurance Manulife, les entreprises canadiennes n'ont pas encore pris la mesure du potentiel considérable de ce marché.

Le commerce du Canada avec l'Indonésie et la Thaïlande est sur-

tout complémentaire et d'un volume semblable à celui de l'Indonésie. L'IDE bilatéral est très minime. La potasse occupe le tiers des exportations canadiennes en Malaisie, et ce chiffre est en hausse, tandis que les échanges avec la Thaïlande ont diminué récemment. Si l'on songe à l'avenir, il faut reconnaître qu'avec un marché potentiel de plus de 300 millions de personnes, des classes moyennes de plus en plus nombreuses et l'anglais qui est parlé couramment, notamment en Malaisie, ces trois économies méritent plus d'attention de la part des décideurs canadiens, à la fois comme marchés finaux et comme lieux d'implantation des réseaux de production régionaux à partir desquels les entreprises canadiennes pourraient déployer leurs stratégies pour la Chine.

Institutions régionales d'Asie

Les habitants de l'Asie ont une vision de plus en plus « asiatique » et ils se mettent à créer leurs propres institutions régionales. Mais le Canada, qui

fait porter presque tous ses efforts sur l'APEC depuis quelques années, risque de manquer le bateau. En fait, l'APEC sera bientôt remplacée en tant qu'inté-

grateur de la région par des institutions articulées autour de l'ANASE, laquelle a été fondée en 1967 pour servir les intérêts communs de l'Asie du Sud-est. Ses réalisations sont remarquables : la coopération intergouvernementale a permis à de nouvelles puissances d'émerger paisiblement, évitant ainsi une balkanisation de la région. Un des principes organisationnels est la non-ingérence dans les affaires intérieures des membres, qui est clairement énoncé dans le Traité d'amitié et de coopération que tous les membres doivent ratifier.

L'ANASE est au centre d'une architecture « ANASE-Plus », en constante évolution, dont les membres varient en fonction de l'objectif. Par exemple, l'ANASE+3 a été mise sur pied dans le sillage de la crise financière asiatique de 1997-1998, lorsque la Chine, le Japon et la Corée du Sud se sont entendus pour en tirer les leçons et empêcher qu'une telle catastrophe ne se reproduise. Depuis, les membres de l'ANASE+3 ont pris des initiatives tant financières que commerciales. Pour contrer l'influence grandissante de la Chine, le Japon a encouragé l'Australie, l'Inde et la Nouvelle-Zélande à participer au Sommet de l'Asie de l'Est, que les organisateurs considèrent comme le noyau d'une future communauté de l'Asie de l'Est.

La coopération financière régionale s'est intensifiée, car on s'est rendu compte que la région avait besoin de ses propres institutions, modernes, pour contrôler les marchés financiers comme les marchés obligataires, et pour faire fructifier l'épargne grâce à l'intermédiation. En 2000, les ministres des Finances et les gouverneurs des banques centrales de l'ANASE+3 ont lancé l'Initiative de Chiang Mai pour offrir un financement d'urgence à ses membres. Reposant d'abord sur un système complexe de trocs bilatéraux entre banques centrales, ces engagements bilatéraux ont été regroupés en 2010 dans l'Initiative multilatérale de Chiang Mai, qui

devient petit à petit une institution officielle. En 2011, on a mis sur pied une unité de surveillance macroéconomique, qui est dirigée, pendant cette première année, par un ressortissant chinois, auquel succédera un ressortissant japonais pour un mandat de deux ans.

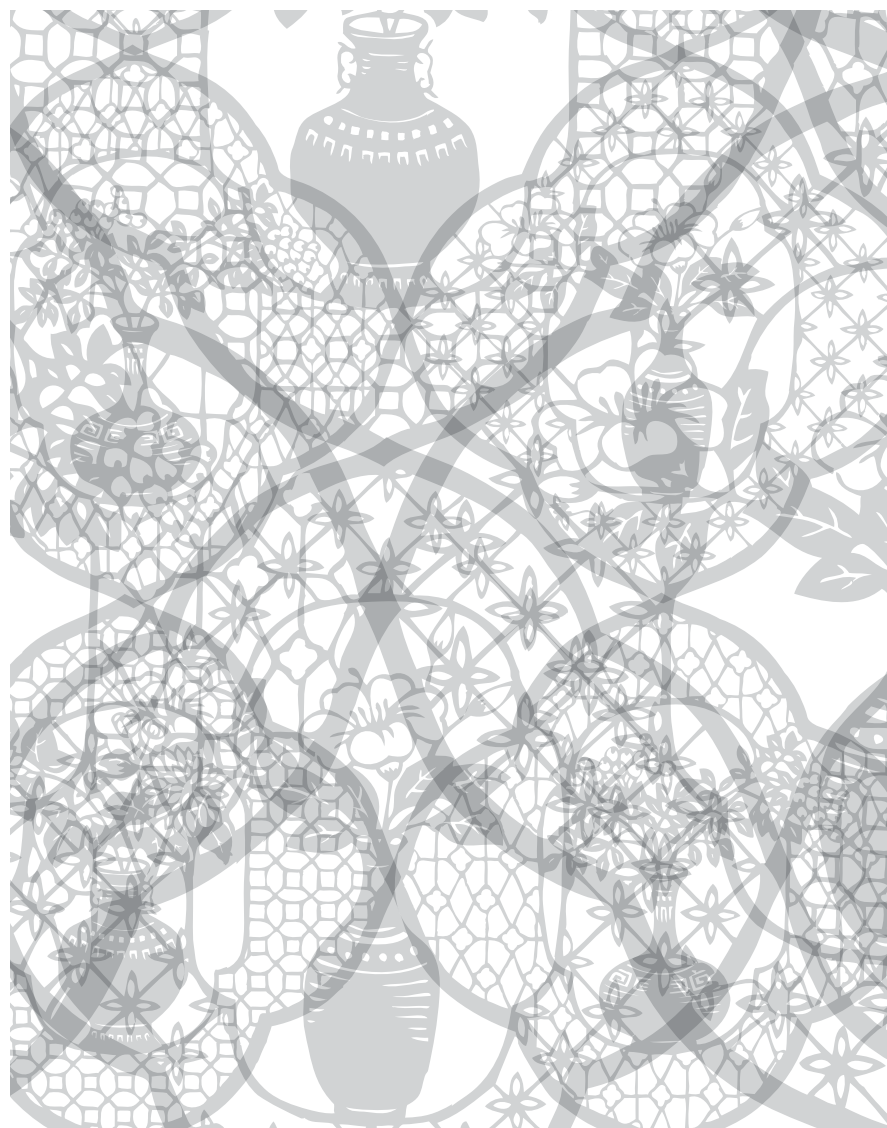
Les ententes commerciales ont aussi proliféré de manière ponctuelle, avec de nombreuses initiatives prises par la Chine, l'Inde, la Corée du Sud et Singapour pour s'associer avec leurs voisins et avec les économies extérieures à la région. Mais la majorité de ces ententes sont truffées d'exceptions et de règles d'origine incohérentes qui donnent à penser que les intentions des gouvernements relèvent davantage de la politique étrangère que d'un désir d'ouverture économique.

Cependant, la création d'institutions avec un nombre variable de membres a ses limites, pour la simple raison qu'il n'y alors pas de véritable leader, pas de chef de file capable de canaliser les efforts et les priorités. Le leadership régional est d'autant plus compliqué que bon nombre de pays souhaitent la présence des États-Unis, même si jusqu'en 2009, ces derniers n'ont participé à aucune de ces institutions, sauf à l'APEC. Maintenant que les États-Unis et la Russie sont membres du Sommet de l'Asie de l'Est, les pressions pourraient augmenter pour que l'on rationalise le programme économique de l'APEC avec les programmes du Sommet en matière de sécurité et de politique. Dans l'état actuel des choses, le Canada serait un acteur marginal de cette nouvelle structure.

Même si le Canada tarde à réagir, il convient de rappeler qu'il n'a pas toujours été aussi réticent à siéger dans des institutions asiatiques régionales. Dans les années 1980 et 1990, ses contributions au développement de l'Asie du Sud-Est étaient de l'ordre de 2,5 milliards \$CAN. Le Canada est un membre fondateur du

Consortium canadien sur la sécurité en Asie-Pacifique, un partenaire du dialogue au sein de l'ANASE ainsi qu'un membre du Forum régional de l'ANASE. Auparavant, le Canada participait activement à des programmes pour faire progresser la sécurité collective et humaine. Aujourd'hui, l'aide du Canada a considérablement diminué, et sa participation systématique aux institutions régionales s'est réduite à des contributions ponctuelles et individuelles; pour le reste, il s'intéresse principalement aux activités bilatérales. Le Canada a pourtant signé le Traité d'amitié et de coopération de l'ANASE en 2010, événement

qui est passé presque inaperçu chez nous mais qui dénote un regain d'intérêt de la part d'Ottawa. Un Réseau Canada-ANASE permettra de coordonner les liens entre les missions canadiennes de la région, et un ambassadeur a été nommé auprès de l'ANASE depuis que l'Association est devenue une entité internationale capable de négocier et de conclure des accords internationaux avec les États. Mais le Canada reste à la traîne, alors que tout semble indiquer que c'est au Sommet de l'Asie de l'Est, qui réunit toutes les grandes économies de la région, que les choses vont désormais se passer.



**Pour plus d'informations,
veuillez contacter le Conseil
commercial Canada-Chine
ou le Conseil canadien des
chefs d'entreprise.**

**CCBC:
ccbc@ccbc.com
416-954-3800
CCCE:
info@ceocouncil.ca
613-238-3727**

PHOTO DE COUVERTURE © VEER/MT KANG
DESSINÉ PAR GIL MARTINEZ POUR BIGGUYSTUDIO.CA