Quelle stratégie canadienne en Asie ?

Which Canadian Strategy in Asia?

Joseph H. Chung

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/interventionseconomiques/6189>

DOI : 10.4000/interventionseconomiques.6189

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Joseph H. Chung, « Quelle stratégie canadienne en Asie ? », *Revue Interventions économiques* [En ligne], Hors-série. Transformations | 2014, mis en ligne le 01 mars 2014, consulté le 25 mars 2023. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/6189> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.6189>

Creative Commons - Attribution 4.0 International - CC BY 4.0
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Quelle stratégie canadienne en Asie ?

Joseph H. Chung

*Professeur associé, Sciences économiques, UQAM
Chercheur au CEM. Ancien directeur du Laboratoire de recherches
en sciences immobilières de l'UQAM.
Ancien membre du Conseil présidentiel d'unification de la Corée.
Ancien président de la communauté coréenne de Montréal*

*Il est primordial de développer
une meilleure connaissance
des Asiatiques*

Depuis quelques années, l'intérêt du Canada pour l'économie est-asiatique s'est intensifié. Comment expliquer ceci ? La réponse est très simple : même si, à l'évidence, le Canada, a profité de l'ALÉNA, il en n'est pas complètement satisfait. Bien sûr, l'ALÉNA a apporté de nombreux avantages pour le Canada. Il lui a, entre autres, permis d'augmenter ses exportations vers les États-Unis et le Mexique, d'accroître son PIB, de créer de nouveaux emplois, d'attirer des investissements étrangers et, enfin, d'améliorer le niveau de vie de la population canadienne. Au fur et à mesure que les barrières tarifaires et non-tarifaires furent éliminées, le taux d'accroissement des bénéfices économiques a nettement ralenti. De plus, l'intégration trilatérale des marchés des biens et services et du travail est devenue plus difficile. Ajoutons aussi que le protectionnisme américain pénalise les fermiers canadiens et que la politique antiterroriste de Washington impose aux exportateurs canadiens des coûts de transaction additionnels. Dans une telle situation, il est évident que le Canada cherche d'autres partenaires commerciaux.

Un choix logique

Le Canada a arrêté son choix sur l'Asie de l'Est, et la Chine en particulier. C'est un choix qui apparaît tout à fait logique et qui se justifie comme suit.

D'abord, l'Asie a été moins affectée par la crise économique de 2008. Dans les pays développés, le taux de croissance du PIB est au ralenti, alors qu'il demeure à des niveaux élevés en Asie. La baisse des exportations des biens et services y fut aussi moins marquée et les pays de la région ont surmonté plus facilement la crise. Ainsi, en 2011, le PIB (PPA) n'a augmenté que de 1,5 % aux États-Unis et au sein de l'Union européenne, contre un accroissement de 6,5 % en Asie. Ceci s'explique, en partie, par le fait que le secteur financier asiatique est moins intégré à la finance mondiale. Mais la raison primordiale est

l'intégration économique régionale qui favorise le commerce intra-régional. Par exemple, en 2010, 47% du commerce asiatique des biens de capital était d'origine intra-régionale, contre 16 % pour l'Union européenne et 18 % pour les États-Unis.

En deuxième lieu, il faut reconnaître que l'Asie de l'Est offre au Canada des opportunités exceptionnelles de commerce et d'investissement à long terme. En Asie, la classe moyenne est formée de plusieurs centaines de millions de ménages ayant un pouvoir d'achat élevé, ainsi qu'un potentiel énorme d'investissements en infrastructures urbaines et industrielles, ce dont peuvent profiter les entreprises et les investisseurs canadiens.

Pour développer ce potentiel, il faudrait cependant que le Canada signe des accords de libre-échange (ALE) avec des pays de l'Asie de l'Est. Ces accords permettraient d'accroître les exportations et, pour les entreprises, de s'intégrer aux chaînes de production de la région, ce qui créerait en retour un mouvement d'entraînement faisant augmenter davantage les exportations de biens et services. De plus, il est également possible qu'en raison de ces ALE, le Canada puisse accroître le niveau de transformation des matières premières et exporter des pièces et des biens intermédiaires d'une plus grande valeur ajoutée.

Avoir une stratégie efficace

Il n'y a pas de doute que l'Asie de l'Est est un bon choix, mais pour développer une stratégie commerciale efficace, il faut respecter certaines étapes. En tout premier lieu, il est primordial de développer une meilleure connaissance des Asiatiques. Ensuite, il faut s'impliquer davantage dans la région, notamment en prenant part au processus de création d'une communauté économique de l'Asie de l'Est. En même temps, l'approche du Canada devrait être d'une plus grande envergure : il ne faut pas se

contenter de gains immédiats, à court terme, mais penser à des gains permanents à long terme. Il faut que le Canada accélère son intégration à la dynamique régionale du développement économique, notamment avec la création de chaînes de production de biens, répondant à des besoins spécifiques ou diversifiés.

La stratégie canadienne nécessite une approche globale dans laquelle il faut visualiser différents rôles pour les différents intervenants. En plus du rôle stratégique du gouvernement fédéral, les provinces, les municipalités, le monde académique, les syndicats et les Canadiens d'origine asiatique ont tous un rôle particulier à jouer. Le gouvernement fédéral devrait envisager sa participation aux nombreuses activités des organismes multilatéraux de la région tels que l'ASEAN+3, le Sommet de l'Asie et le *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), comme il le fait présentement au sein du Forum régional de l'ASEAN. Les provinces et les villes pourraient développer des schèmes élargis de coopération avec leurs homologues asiatiques. Les syndicats pourraient promouvoir leurs expertises auprès des travailleurs asiatiques. Les universitaires devraient multiplier la coopération académique et scientifique avec leurs vis-à-vis de l'Asie de l'Est. D'ailleurs, il y a lieu d'envisager la création de centres de recherche consacrés aux échanges socio-économiques entre le Canada et l'Asie de l'Est. Enfin, les néo-Canadiens d'origine asiatique peuvent faciliter la création de liens d'amitié et d'affaires Canada-Asie.

La Corée, partenaire privilégié ?

La Corée devrait aussi être un élément très important de la stratégie canadienne. Le Canada en est conscient ; il négocie d'ailleurs un accord de libre-échange(ALE) avec ce pays. La Corée est l'économie la plus ouverte de l'Asie comme en témoigne sa participation à 28 ALE (signés ou en négociation). La Corée accorde actuellement une grande importance à la négociation d'un ALE avec la Chine, car peu d'économies ont une industrie aussi étroitement intégrée aux chaînes de production chinoises. Si ces négociations aboutissent, les produits canadiens pourront pénétrer le marché chinois, à condition bien entendu, que « les règles d'origine » soient respectées. Le leadership remarquable de la Corée au sein des différentes institutions régionales comme l'ASEAN+3 peut faciliter la participation du Canada à ces dites institutions.

Ajoutons que la Corée est en mesure de faciliter l'adaptation des Canadiens et de les aider à mieux comprendre les Asiatiques. Il n'est pas facile pour un Canadien de comprendre le comportement d'un Asiatique lors d'une transaction d'affaires. Par exemple, pour un Canadien, un contrat écrit détermine les obligations et les droits des personnes impli-

quées ; on s'attend à ce qu'un Asiatique agisse selon le contenu du contrat. Pour un Asiatique, le plus important, c'est la confiance mutuelle ; ce qui compte c'est le résultat du contrat et non le contrat comme tel. Il est donc important de comprendre comment des liens de confiance peuvent se tisser avant d'effectuer des transactions d'affaires.

Enfin, un autre avantage à considérer : la Corée est le seul pays d'Asie où il existe une certaine harmonie entre le système de valeurs asiatiques d'inspiration daoïste, bouddhiste et confucianiste et le système de valeurs de l'Occident fondé sur le Christianisme. Les Coréens sont familiers avec les deux systèmes de valeurs ; ils sont en mesure d'initier relativement plus facilement les Canadiens à la culture asiatique et de les aider à mieux réussir en affaires.