



DE LA DÉPENDANCE À LA DIVERSIFICATION

UNE STRATÉGIE CANADIENNE POUR
NOS RAPPORTS AVEC LA CHINE

OCTOBRE 2018



FORUM DES
POLITIQUES
PUBLIQUES



PUBLIC POLICY FORUM
FORUM DES POLITIQUES PUBLIQUES

À PROPOS DE FPP

Le Forum des politiques publiques (FPP) rassemble différents parties prenantes au processus d'élaboration des politiques. Il leur offre une tribune pour examiner les questions et apporter de nouveaux points de vue et de nouvelles idées dans des débats cruciaux sur les politiques. Nous croyons que l'élaboration de bonnes politiques est essentielle à la création d'un Canada meilleur – un pays cohésif, prospère et sûr. Nous contribuons en :

- Réalisant des recherches sur les questions cruciales.
- Organisant des tables rondes pour favoriser un dialogue honnête.
- Célébrant le travail de leaders exceptionnels.

Notre approche – appelée « **De l'inclusion à la conclusion** » – mobilise des interlocuteurs, connus ou non, qui nous aident à tirer des conclusions afin d'identifier les obstacles à la réussite et de trouver des pistes de solutions. Le FPP est un organisme de bienfaisance indépendant et non partisan qui compte parmi ses membres différents organismes privés, publics et sans but lucratif.

© 2018, Forum des politiques publiques

1400-130, rue Albert

Ottawa (ON) K1P 5G4

613.238.7858

ppforum.ca/fr

[@ppforumca](https://twitter.com/ppforumca)

ISBN: 978-1-988886-32-9

Lire ici la partie principale du rapport intitulé De la dépendance à la diversification : une stratégie canadienne pour nos rapports avec la Chine. Vous pouvez lire deux autres parties du rapport : l'une sur l'opinion des Canadiens sur la Chine et l'autre sur ce qui est ressorti de cinq tables rondes du Forum consultatif du FPP sur la Chine, dans la version anglaise du rapport.

WWW.PPFORUM.CA

INTRODUCTION

Par **Edward Greenspon et Kevin Lynch**, Co-présidents, Forum consultatif sur la Chine du FPP



Au cours des 18 derniers mois, le Forum consultatif sur la Chine du Forum des politiques publiques a tenu des consultations avec des directeurs d'entreprise, des responsables gouvernementaux, des experts en sécurité, des environmentalistes, des sinologues, des défenseurs des droits de l'homme, des dirigeants syndicaux, des représentants d'entreprises autochtones et d'anciens premiers-ministres et ministres pour trouver les meilleurs moyens de représenter les intérêts nationaux du Canada par rapport à la Chine. Coprésidé par nous deux, le Forum consultatif recherchait une voie qui serait économiquement bénéfique, politiquement acceptable, et qui refléterait les intérêts et les valeurs d'une nation en quête de nouvelles sources de croissance et d'emplois malgré les relations tendues avec notre partenaire principal et l'environnement mondial changeant.

Après de longues discussions, nous avons adopté un ensemble de recommandations fondées sur des accords sectoriels, plutôt que sur un accord général de libre-échange, comme le meilleur moyen de réaliser des gains rapides et importants. Une approche sectorielle présente également l'avantage d'ouvrir une voie à un portefeuille commercial de plus en plus diversifié et croissant pour le Canada, portefeuille qui ne transgresse pas l'interdiction virtuelle qui frappe nos partenaires commerciaux nord-américains parties au nouvel Accord

États-Unis-Mexique-Canada (AEUMC).

Les membres et les invités du Forum consultatif partageaient la ferme conviction que les Canadiens et Canadiennes ne devraient pas reculer devant un dialogue sincère, quelle que soit la direction qu'il prenne. Cela n'a pas toujours été ainsi dans les relations entre le Canada et la Chine. Les rapports entre les deux pays sont souvent assez froids. Cependant, les séances du Forum consultatif, caractérisées par des conversations houleuses et sincères, nous ont permis de trouver des solutions. Nous avons trouvé un terrain d'entente sur bon nombre de points, alors que sur plusieurs autres — particulièrement notre approche du commerce sectoriel — une minorité a estimé que nous n'étions pas suffisamment ambitieux. Nous avons tous été frappés par le dialogue national bifurqué sur la Chine et par l'absence d'avancées dans la diversification du commerce avec la région ayant la croissance la plus rapide dans le monde.

Les recommandations contenues dans ce rapport relèvent de la responsabilité du Forum des politiques publiques (FPP) et sont fondées, en tout ou en partie, sur les contributions et les avis des participants du Forum consultatif. Nous remercions tous ceux qui nous ont si généreusement consacré leur

Les Canadiens et Canadiennes ne devraient pas reculer devant un dialogue sincère, quelle que soit la direction qu'il prenne.

temps et manifesté un attachement constant au concept selon lequel de bonnes politiques rendront le Canada meilleur. Nous tenons particulièrement à remercier l'équipe du Forum des politiques publiques qui a travaillé sur ce qui s'est avéré une entreprise complexe sur les plans de la politique et de la logistique : Jane Hooker, directrice de la recherche; Zac DeLong, chargé de politiques; Anna Jahn, ancienne directrice des adhésions et des partenariats; Andrée Loucks et Gabrielle Feldmann, assistantes de recherche; et nos équipes chargées de la planification, de la communication et des finances.

Edward Greenspon, président et chef de la direction du Forum des politiques publiques

Kevin Lynch, vice-président du Groupe financier BMO, ancien greffier du Conseil privé

CANADA ET CHINE : LA VOIE À SUIVRE

En été 2018, les parents de la classe moyenne chinoise se sont soulevés contre l'usage de vaccins de mauvaise qualité pour leurs enfants contre la diphtérie, le tétanos et la coqueluche. Ils ont envahi les sites des réseaux sociaux WeChat et Weibo et ont manifesté devant des édifices publics pour exprimer leur colère face à ce nouveau scandale sanitaire chinois. Le président Xi Jinping a réagi en reconnaissant que cette crise des vaccins était « odieuse et choquante », promettant de faire toute la lumière sur l'affaire.¹ Un groupe de responsables d'une compagnie pharmaceutique furent interpellés dans le cadre d'une enquête criminelle menée par les autorités.

Cette affaire adressait un message au Canada. L'incident a rappelé que la Chine compte des millions de nouveaux citoyens de classe moyenne qui sont de plus en plus exigeants en matière de consommation et qui réclament des produits sécuritaires, des villes viables, des marchés financiers transparents et des retraites assurées. Ils n'hésitent pas à poser des exigences ayant pour objet, par exemple, la lutte contre la pollution de l'air dans les grandes villes. La classe moyenne est inégalement répartie géographiquement dans des régions riches et pauvres, ce qui soulève des questions, bien connues des Canadiens et Canadiennes, sur les transfèvements interrégionaux et la péréquation. Il est intéressant de constater qu'à ce stade de son développement, la Chine pourrait profiter davantage de ce que le Canada sait déjà : comment gérer les attentes d'une classe moyenne, d'une société de consommation de plus en plus soucieuse des questions liées à la qualité de vie. « La Chine se trouve à un moment décisif de son histoire. Après des décennies de croissance

à haute vitesse, le gouvernement se focalise aujourd'hui sur la croissance de haute qualité », a fait savoir récemment le Fonds monétaire international (FMI).¹ Ce changement de cap est un atout pour le Canada.

Bien que la Chine soit la deuxième destination des exportations du Canada,² elle ne représente encore que moins du quinzième de nos exportations vers le marché américain.³ La moitié des pays du G20, notamment l'Afrique du Sud, le Brésil, l'Arabie Saoudite et l'Indonésie, vendent plus à la Chine que le Canada. Les possibilités de croissance sont immenses – et nécessaires. Les liens personnels entre nos deux peuples se portent mieux. Avec 682 000 visites en 2017, la Chine a détrôné le Royaume-Uni de son rang de deuxième plus grande source de touristes au Canada. Les visites familiales, les conférences et les réunions d'affaires sont en très nette augmentation.⁴ Environ 30 % de tous les étudiants étrangers qui étudient dans les établissements post-secondaires au Canada viennent de Chine, 5



LES ACHETEURS EN CHENGDU, SICHUAN (CHINE)

Quel que soit le critère utilisé, l'Asie ne peut être oubliée. Selon les projections de la Fondation Asie Pacifique du Canada, la Chine aura la moitié de la population du monde en 2030, plus de 50 % du PIB mondial et 65 % de la classe moyenne dans le monde.

apportant un coup de pouce financier majeur qui permet aux universités d'employer plus d'enseignants et de construire de meilleures installations. Les Canadiens et Canadiennes dans leur ensemble tirent profit de ce renforcement des liens et de l'argent qui est injecté dans les économies locales dans tout le pays. Le tourisme dans les régions éloignées du pays, où il est souvent difficile de trouver un emploi, en est l'un des principaux bénéficiaires.

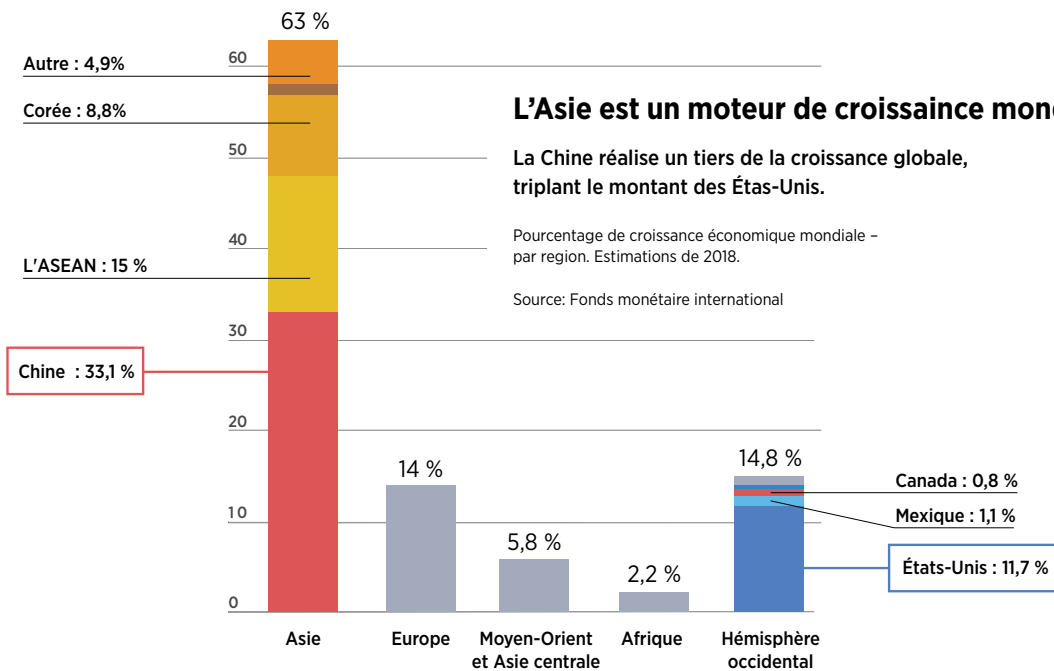
Quel que soit le critère utilisé, l'Asie ne peut être oubliée. Selon les projections de la Fondation Asie Pacifique du Canada, la Chine aura la moitié de la population du monde en 2030, plus de 50 % du PIB mondial et 65 % de la classe moyenne dans le monde⁶. Si la trajectoire actuelle se poursuit, le revenu par habitant en Asie va plus que doubler en 2030 pour atteindre 60 % des niveaux actuels de l'Europe, propulsant 2,6 autres milliards de personnes dans la classe moyenne. Avec un total de plus de 3,2 milliards de personnes, la classe moyenne d'Asie comptera pour plus de 40 % de la consommation mondiale de la classe moyenne.⁷

Et au sein de l'Asie, la Chine ne saurait être ignorée. En 2030, la Chine sera le premier exportateur mon-

dial de capitaux, de biens et de services; le plus grand émetteur de gaz à effet de serre et le plus important producteur des solutions d'énergie propre; une grande vedette de la technologie; une redoutable puissance militaire dans le monde; un futur acteur dans l'Arctique; et la première source mondiale de touristes et d'étudiants étrangers. La Chine dépasse déjà de loin les États-Unis en dépenses pour les infrastructures nationales de pointe, et affiche un taux de croissance économique au moins deux fois supérieur à celui de la plupart des pays occidentaux.⁸

En 2000, la part de la Chine dans l'économie mondiale était d'à peine 4 % alors que celle des États-Unis culminait à 31 %.⁹ Aujourd'hui, la Chine se situe à 15 % et les États-Unis à 24 %.¹⁰ Selon les prévisions, ces chiffres convergeront dans une décennie ou presque, après quoi la Chine déclassera les États-Unis pour devenir la première économie mondiale. Selon le FMI, la Chine à elle seule comptait pour 33 % de la croissance mondiale en 2017, loin devant le reste de l'Asie (28,8 %) ainsi que l'Europe (15,2 %) et les pays de l'hémisphère ouest (12,8 %) réunis, y compris les États-Unis.¹¹ Malgré une forte

La question n'est pas de savoir si des pays comme le Canada ont besoin d'une stratégie particulière pour la Chine, mais plutôt de définir une telle stratégie.



croissance des États-Unis cette année, le tiers du taux de croissance de la Chine dans le monde reste stable.

Le réveil extraordinaire de la Chine en tant que puissance dominante à l'influence et aux ambitions mondiales contredit toutes les hypothèses des relations internationales du XXe siècle et crée de nouveaux risques et de nouvelles opportunités pour les autres nations. La Chine allie des éléments du capitalisme et de l'autoritarisme de manière jusqu'ici inconnue. Cette situation présente des défis nouveaux pour les décideurs politiques des démocraties libérales qui doivent trouver des réponses qui protègent leurs intérêts nationaux tout en avançant la cause commune d'un monde pacifique, prospère

et prévisible.

L'Accord États-Unis-Mexique-Canada (AEUMC) semble rendre certaines options particulièrement risquées avec sa disposition selon laquelle l'une des deux des parties peut résilier l'accord si l'un des trois signe un accord de libre-échange avec un pays ne respectant pas les principes de l'économie de marché. Bien que cette situation s'apparente sans doute à un abandon sans précédent de souveraineté, une décision de conclure immédiatement un accord de libre-échange avec la Chine n'était de toute façon pas l'objectif du Forum consultatif. Pour diverses raisons expliquées plus loin, notamment le fait qu'un accord général de libre-échange avec la Chine pourrait être une éventuelle provocation à

l'égard des États-Unis, nous avons opté pour une approche sectorielle plus mesurée et plus réalisable. Nous pensons que des accords sectoriels n'enfreignent pas le nouvel article 32.10 de l'AEUMC, qui semble viser le type d'accord de libre échange qui, selon la terminologie de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), couvrirait « essentiellement tout le commerce ».

La question n'est pas de savoir si des pays comme le Canada ont besoin d'une stratégie particulière pour la Chine, mais plutôt de définir une telle stratégie. Nos partenaires traditionnels dans le monde réfléchissent également à ce comment concilier les avantages des relations économiques et diplomatiques plus étroites avec la Chine et les préoccupations grandissantes au sujet des sociétés d'État, des droits de l'homme, des normes de travail, etc. On peut dire que le Canada doit résoudre une équation plus complexe que la plupart des autres pays, car il fait face à un double impératif : diversifier ses relations économiques mondiales et garantir un accès sécurisé au marché américain.

Malgré les tensions récentes, la Chine et les États-Unis restent de grands partenaires en termes de commerce et d'investissements et, en même temps, des concurrents stratégiques. La rivalité entre la première puissance du XXe siècle et son principal challenger au XXIe siècle représente peut-être le plus grand risque géopolitique de notre ère. Le politologue Graham Allison, de l'Université d'Harvard,

a observé que des 16 changements de centre de pouvoir mondial au cours des 500 années passées, 12 se sont soldés par une guerre. Mais trois des quatre exceptions — notamment le déclassement de la Grande-Bretagne par les États-Unis comme superpuissance et la remise en question de la suprématie des États-Unis par l'Union soviétique — se sont produits au XXe siècle. « En dépit des moments où un affrontement violent semblait certain, un élan d'imagination stratégique a aidé les deux parties à développer des moyens de rivaliser sans conflit catastrophique », a-t-il écrit en juin 2017.¹² Le rapprochement — souvent sous forme d'accords sur la gestion des désaccords, tels que les traités sur le contrôle des armes pendant la Guerre froide — est plus rassurant que l'isolement, a soutenu Graham Allison. Dans le cas de la Chine, cela pourrait impliquer des restrictions négociées sur les cyberattaques ou les opérations d'espionnage, en créant plus d'espace pour la coopération sur les défis communs tels que le terrorisme et le changement climatique. Selon Allison, « les dirigeants devraient comprendre que la survie du monde dépend de la pondération, de la communication, de restrictions, de compromis et de la coopération »¹³

En raison des relations géographiques, historiques, sécuritaires et économiques qui unissent les deux pays, les États-Unis resteront le principal partenaire du Canada. Mais ces relations changent et, à la fois malgré et à cause de l'accord AEUMC, la di-



Exportations Canadiennes vers la Chine en 2017:

Deuxième plus importante
destination de ses exportations

23,6 milliards de dollars

4,3 % des exportations totales

En comparaison, la part des exportations des
États-Unis vers la Chine en 2017 est de

8,4 % de son total

rection que ces relations vont prendre sur le long terme reste incertaine. L'administration actuelle des États-Unis traite les alliés et les ennemis de la même manière lorsqu'il s'agit de défendre ses instincts commerciaux mercantilistes. Le Canada a intérêt à veiller sur son bien-être et, comme pendant la Guerre froide, en faisant ce qu'elle peut pour amener les grandes puissances à dialoguer.

Cette complexité signifie que dans ses calculs, le

Canada doit prendre en compte les réalités américaines sans se laisser neutraliser par elles. Pour défendre nos intérêts nationaux, il convient de trouver le juste équilibre entre la préservation de l'accès au marché nord-américain et l'élaboration d'une stratégie canadienne pour la diversification commerciale. Cela ne peut être possible que si l'on y inclut la Chine et la région d'Asie qu'elle mène. Dans le climat actuel du « Make America Great Again », l'objectif à long terme de diversifier notre porte-



feuille internationale de relations est devenu encore plus vital étant donné que la situation est plus que jamais tendue. Un accord commercial nord-américain qui sacrifie la souplesse de la diversification sur l'autel d'un accès plus sûr à notre plus grand marché en dit long sur le piège dans lequel notre dépendance nous place. Sans un plan de diversification ambitieux, le Canada limitera sa croissance et son influence dans le monde, et perpétuera le même système qui l'a amené à être si dépendant d'un seul partenaire commercial.

Il reste cependant une certaine marge de manœuvre. En 2017, le Canada a exporté pour 546,6 milliards de marchandises, 23,6 milliards (4,3 % des exportations totales) de ces exportations étant

destinées à la Chine, la deuxième plus importante destination de ses exportations. Alors que notre principal partenaire commercial intensifie sa rivalité stratégique avec la Chine, il y a des indications que le Canada jouit d'une certaine liberté d'action lorsqu'il s'agit de développer son commerce. En 2017, 8,4 % des exportations de biens des États-Unis ont pris la direction de la Chine,¹⁴ presque le double de la proportion des biens que le Canada a exportés vers la Chine¹⁵. Si le Canada devait simplement atteindre les proportions des exportations américaines vers la Chine, cela se traduirait par 23,6 milliards de dollars de nouvelles exportations.¹⁶ Doubler les niveaux actuels des exportations du Canada vers la Chine engendrerait des gains

supérieurs à ceux de nos ventes actuelles au Japon, à l'Inde et à la Corée du Sud réunis,¹⁷ ce qui serait un pas important, mais guère provocateur, sur le chemin vers la diversification.¹⁸

Le Canada parle de diversification commerciale depuis un certain temps, mais cela tarde à se matérialiser. Récemment, nous avons fait des progrès dans l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Union européenne (UE) et dans l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP). Mais les accords commerciaux sont des moyens, et non des fins. Le gouvernement et le secteur privé doivent se focaliser sur leur mise en œuvre pour créer la croissance, des

aire, mais a des conséquences bien à elle.

Entre-temps, malgré le nouvel accord AEUMC, notre dépendance à l'égard d'un seul marché et les menaces de multiplication de mesures de protectionnisme américain augmente l'urgence d'accomplir davantage, et cela rapidement. Notre trop grande dépendance des États-Unis est illustrée par une simple comparaison du profil des exportations du Canada à celle du Royaume-Uni. Trois quarts des biens du Canada sont destinés aux États-Unis et seulement 25 % sont répartis dans le reste du monde.²¹ Au Royaume-Uni, à peine 50 % des biens sont vendus dans l'Union européenne, qui a pratiquement la même taille économique que les

Étant donné que les petites et moyennes entreprises (PME) représentent la grande majorité des entreprises au Canada, aucune stratégie d'expansion ne peut réussir — économiquement et politiquement — sans elles.

emplois et la hausse de revenus qui découlent de l'accroissement des échanges commerciaux. Bien qu'étant une avancée, le PTPGP présente le défaut d'exclure les deux plus grandes économies d'Asie, la Chine et l'Inde. Malgré une forte croissance des chiffres commerciaux absolus avec la Chine depuis 2000, particulièrement si on les compare à ceux des États-Unis,¹⁹ la part du marché du Canada a chuté d'environ 25 % depuis 1995.²⁰ C'est là un rappel fort qu'une absence de politiques ne crée pas un sanctu-

États-Unis²²

La très forte dépendance du Canada à l'égard d'un seul marché était une situation dont il pouvait se tirer lorsque ce marché représentait le puissant moteur mondial de la croissance. Pendant plusieurs décennies, les États-Unis ont absorbé nos exportations — du pétrole brut aux automobiles — et nous ont accordé un statut spécial. Mais ce statut perd de sa valeur depuis plusieurs années. Même avant

les attaques spé cieuses de l'administration américaine actuelle sous prétexte de sécurité nationale, qui visent nos exportations, et les pratiques abusives de l'ALÉNA, le président Barack Obama s'était déjà opposé à l'oléoduc Keystone et avait insisté que le Canada prenne en charge tous les coûts d'un nouveau point de passage frontalier à Windsor. L'on attend encore de voir quelle direction prendra précisément dans le long terme la politique étrangère et commerciale des États-Unis. Mais il est clair maintenant que la diversification doit être un élément central de la politique du Canada pour l'avenir, et qu'il ne peut pas y avoir une stratégie de diversification significative sans une entente avec une nation de 1,3 milliards d'habitants située au cœur de la région ayant la croissance la plus rapide dans le monde.

Il est également évident que le Canada est une nation commerciale, et non une nation de commerçants. Notre structure commerciale repose sur des entreprises qui sont soit petites et tournées vers le marché national, soit contrôlées par des capitaux étrangers et orientées vers les États-Unis. Seulement un peu plus de 10 % des petites et moyennes entreprises au Canada (1 499 employés) exportent, et seuls 10 à 12 % d'entre ces dernières exportent vers des économies à croissance rapide en Asie et en Amérique latine.²³ Étant donné que les petites et moyennes entreprises (PME) représentent la grande majorité des entreprises au Cana-

da, aucune stratégie d'expansion ne peut réussir — économiquement et politiquement — sans elles. Aucun accord commercial ne peut pas non plus prétendre être inclusif s'il ne prend pas en compte les PME. L'adjonction des termes « promotion des exportations » au portefeuille des petites entreprises du gouvernement fédéral doit être suivie de politiques et de programmes concrets.

Les entreprises de taille moyenne (100-499 employés) pourraient être un point de départ, étant donné qu'elles exportent déjà presque deux fois plus que leurs cadets.²⁴ Dans une certaine mesure, la solution consiste à s'assurer qu'elles disposent des moyens et des connaissances pour vendre à l'étranger et que les potentiels acheteurs puissent les trouver aisément. Les plateformes de vente sur Internet telles qu'Alibaba, qui a ouvert des bureaux à Vancouver à l'été 2018, permet de toucher plus facilement les marchés étrangers. La création de groupes commerciaux sectoriels internationaux ou l'ajout de vols directs vers de nouvelles destinations au Canada, ainsi que la simplification des mouvements des passagers dans les aéroports en feraient autant. Une autre partie de la réponse nécessite des mesures nationales : par exemple, les barrières commerciales internes empêchent les PME de se développer à l'échelle nationale, ce qui est pourtant une condition préalable pour s'étendre. Si le gouvernement avait pour objectif d'aider les PME à augmenter leurs exportations de 50 % sur cinq ans, en

accordant une attention particulière aux marchés en croissance rapide, cela pourrait représenter une hausse des exportations de l'ordre de 50 milliards de dollars.²⁵

Pour que cela arrive, il faut non seulement libéraliser le commerce, mais également investir. Près de la moitié des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis s'effectuent au sein d'une même entreprise, faisant partie de chaînes d'approvisionnement intégrées qui font passer des marchandises de part et d'autre de la frontière dans le processus de fabrication. Dans les économies avancées, le commerce étant inextricablement lié à l'investissement, l'investissement direct étranger dans les deux sens, avec application systématique de règles transparentes et prise en compte de la sécurité nationale, doit constituer un élément essentiel de l'équation commerciale entre le Canada et la Chine.

Après 18 mois d'études et de débats, le Forum consultatif sur la Chine a clairement reconnu que la voie vers la prospérité du Canada et son influence continue dans le monde ne peut être assurée sans un renforcement de la coopération du Canada avec la Chine à travers des relations régies par un ensemble de règles plus modernes. Le Forum des politiques publiques a créé le Forum consultatif parce que le dialogue public au Canada, par contraste à nombre de nos alliés, était tombé dans une dichotomie simpliste entre les droits de l'homme et le libre-échange. Bien que ces deux facteurs soient es-

sentiels, les relations entre les nations existent à de multiples niveaux entre un grand nombre d'acteurs et nécessitent d'être considérées dans un contexte d'enjeux plus large.

Même les membres et les invités les plus avisés du Forum consultatif ont estimé qu'une nouvelle stratégie de coopération canadienne est nécessaire au regard de la manière dont la Chine refaçonne le monde en ce XXI^e siècle. Les délibérations ont porté sur les moindres détails, en particulier la sécurité, les droits de l'homme et le meilleur moyen de développer le commerce de manière substantielle et rapide, au regard de notre impératif réel et actuel de diversification du commerce.

Se sont dégagés trois principes fondamentaux pour défendre les intérêts canadiens :

- Le Canada est toujours mieux servi par des systèmes de règles, tant bilatéraux que multilatéraux, plutôt que par des mesures arbitraires ou ponctuelles. Les règles importent le plus lorsque nous sommes la partie la plus faible dans une relation.
- Les États-Unis ne sont plus les seuls moteurs de l'économie mondiale, ni le partenaire fiable qu'ils étaient. C'est pourquoi il convient d'adopter une stratégie audacieuse de diversification résolue. Si nous voulons continuer de prospérer, nous devons simplement vendre plus de biens et de services dans plus de régions, et plus d'entreprises canadiennes doivent activement participer au commerce international. Le Canada doit aspirer à devenir non seulement une grande nation commerciale, mais une nation pleine de

commerçants.

- Le Canada ne peut assurer les revenus en hausse, fournir des emplois gratifiants et garantir l'expansion des débouchés commerciaux semblables à ceux qu'ont connu les générations passées que s'il traite davantage avec les économies ayant une croissance plus rapide que la sienne et suffisamment fortes pour avoir un impact économique réel. Les relations commerciales avec des économies à croissance lente n'auront pas cet effet escompté. La plupart des économies à croissance rapide et à grande échelle se trouvent en Asie, particulièrement la Chine.

Beaucoup de choses ont changé seulement dans les trois ans depuis que le gouvernement libéral de Justin Trudeau est arrivé au pouvoir. La Chine a défié ceux qui doutaient d'elle, en poursuivant son impressionnante croissance économique tout en continuant de centraliser le pouvoir politique entre les mains du Parti communiste et de son dirigeant Xi Jinping. Autrefois tournée vers l'exportation, la Chine oriente aujourd'hui son économie vers la consommation interne et a ouvert plus de secteurs à l'importation et à l'investissement. Après les scandales, elle a également réduit les barrières non tarifaires sur les produits pharmaceutiques. Elle investit énormément dans l'éducation et les industries de pointe telles que la robotique, l'intelligence artificielle et l'analyse de données, l'aérospatiale et les véhicules électriques.

Elle s'est également résolument engagée à améliorer les conditions environnementales à l'intérieur du

pays et, à la suite de l'Accord de Paris sur le climat, est devenue une championne de la transition vers un avenir sobre en carbone. En 2012, le Parti communiste chinois a inscrit l'objectif de la « civilisation écologique » dans ses statuts. En raison de graves problèmes de smog et de qualité de l'eau,²⁶ de pressions politiques nationales pour renoncer au charbon, et d'importants investissements dans les énergies éolienne et solaire,²⁷ la Chine est un partenaire naturel du Canada dans la poursuite de ses objectifs en matière de changement climatique et de développement durable.

De son côté, l'administration américaine redéfinit également ses rapports avec le système commercial mondial qu'il a conçu et qui est fondé sur des règles. Elle s'est retirée de l'Accord de Paris sur le climat et du PTPGP et sème l'incertitude avec des attaques contre des institutions solides telles que l'OMC, le FMI et l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN). Elle fait tout pour remplacer les accords commerciaux multilatéraux par des accords bilatéraux dans le but de piloter le libre-échange sous la forme d'un réseau centralisé où les États-Unis seraient le nœud. Cette démarche les a amenés à pénaliser des secteurs capitaux de l'industrie canadienne tels que le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, l'acier, l'aluminium et potentiellement les automobiles, en dépit de leur intégration de longue date dans l'économie américaine.

En tant qu'acteur géopolitique de taille moyenne, le



LE VIVIER SUR TERRE FERME DE CLEARWATER AU CAP-BRETON COMPTE UN MILLION DE LIVRES DE HOMARD VIVANT.

509 emplois directs ont été créés au Canada atlantique dans les installations de traitement de Clearwater Seafoods Inc., dans sa flotte de pêche et à son siège. Cela n'aurait pas été possible sans le marché chinois.

Canada a travaillé sans relâche pour devenir l'un des principaux auteurs du système d'institutions internationales établi après la Seconde Guerre mondiale et fondé sur des règles prévisibles et des intérêts mutuels. Avec le changement rapide de l'ordre ancien, il est à nouveau temps de façonner notre destin en diversifiant enfin nos relations économiques et, par extension, nos relations politiques.

Le choix est simple : tracer une trajectoire selon une stratégie canadienne claire et à long terme ou être un simple exécutant des décisions ponctuelles prises par des tiers.

Comme nous le verrons dans la prochaine section de ce rapport, l'opinion publique canadienne, même si elle n'est pas complètement formée, a tendance à être pragmatique à l'égard de la Chine. Les Canadiens et Canadiennes acceptent les avantages et les inconvénients de la relation, tout en donnant préférence à un équilibre des intérêts plutôt qu'à des absolus. Le soutien en faveur d'un accord de libre-échange n'a cessé de croître face à la dynamique de l'économie chinoise et à un marché américain de moins en moins fiable. Certes, il y a des doutes, en particulier en ce qui concerne les violations des droits de l'homme et les potentiels agissements des entreprises détenues et dirigées par l'État chinois dans les économies de marché. À l'inverse, il existe un certain soutien pour la coopération internationale entre le Canada et la Chine sur des questions telles que l'environnement,

exprimant la conviction persistante qu'il faut davantage d'engagement, et non moins. En fait, les Canadiens et Canadiennes considèrent l'augmentation des échanges commerciaux comme le meilleur moyen d'améliorer les droits de l'homme.

En accord avec les Canadiens et Canadiennes et le professeur Allison de l'université Harvard, le Forum consultatif du Forum des politiques publiques sur la Chine a estimé que la voie privilégiée pour les relations Canada-Chine est la coopération, et non le repli sur soi. Nous nous sommes focalisés sur ce qui sert le mieux les intérêts du Canada plutôt que de subir ce que la Chine — ou les États-Unis, en l'occurrence — pourrait vouloir on refuser. Avant d'entamer toute négociation, le Canada doit d'abord savoir ce qu'il veut — puis poursuivre résolument ses objectifs. Nous devons résister à ce sentiment typiquement canadien que nous n'avons peut-être rien d'important à offrir à la Chine. Si tel est le cas, laissons les Chinois le dire, pas nous. Les dirigeants des secteurs public, privé et autres, doivent être prêts à mener des conversations franches avec le public canadien. Cela signifie que les groupes d'entreprises en apprennent davantage sur la Chine et que les chefs d'entreprise placent leurs capitaux — financiers et politiques — là où ils entrevoient leur avenir. Du point de vue du gouvernement, tant que la Chine ne figure sur la liste des priorités du cabinet, dans les lettres de mandat des ministres, dans le discours du Trône, dans le programme fédéral-pro-

vincial-territorial, dans les discours du premier ministre et des premiers ministres, ainsi que lors de conférences sur la politique des partis et dans les mairies, nous ne ferons pas de réels progrès. Il est temps de donner de la substance au récent ajout de diversification au titre du ministre de la Diversification du commerce international.

Le Canada et la Chine partagent des préoccupations quant à toute régression du système commercial mondial. La période est très propice pour relever certains des défis habituels liés au rafraîchissement des relations. Ce processus est facilité par les similitudes importantes entre les deux pays. La Chine est très attachée à la sécurité des approvisionnements par la diversification de ses sources d'importation, tout comme le Canada se concentre de plus en plus sur la sécurité de la demande pour ses exportations. C'est là que résident des possibilités d'avantages mutuels significatifs. Un exemple récent : la Chine a fait part de ses préoccupations concernant la sécurité de ses importations de gaz naturel liquéfié (GNL) en provenance des États-Unis,²⁸ tandis que la Colombie-Britannique redouble d'efforts pour développer son potentiel en GNL avec l'annonce récente d'un investissement de 40 milliards de dollars de Shell et de ses partenaires.²⁹

Tout cela n'est pas de l'ésotérisme : On s'attend à ce que l'usine de GNL située près de Kitimat, en Colombie-Britannique et sur le territoire traditionnel de la nation Haisla créera 20 000 emplois et

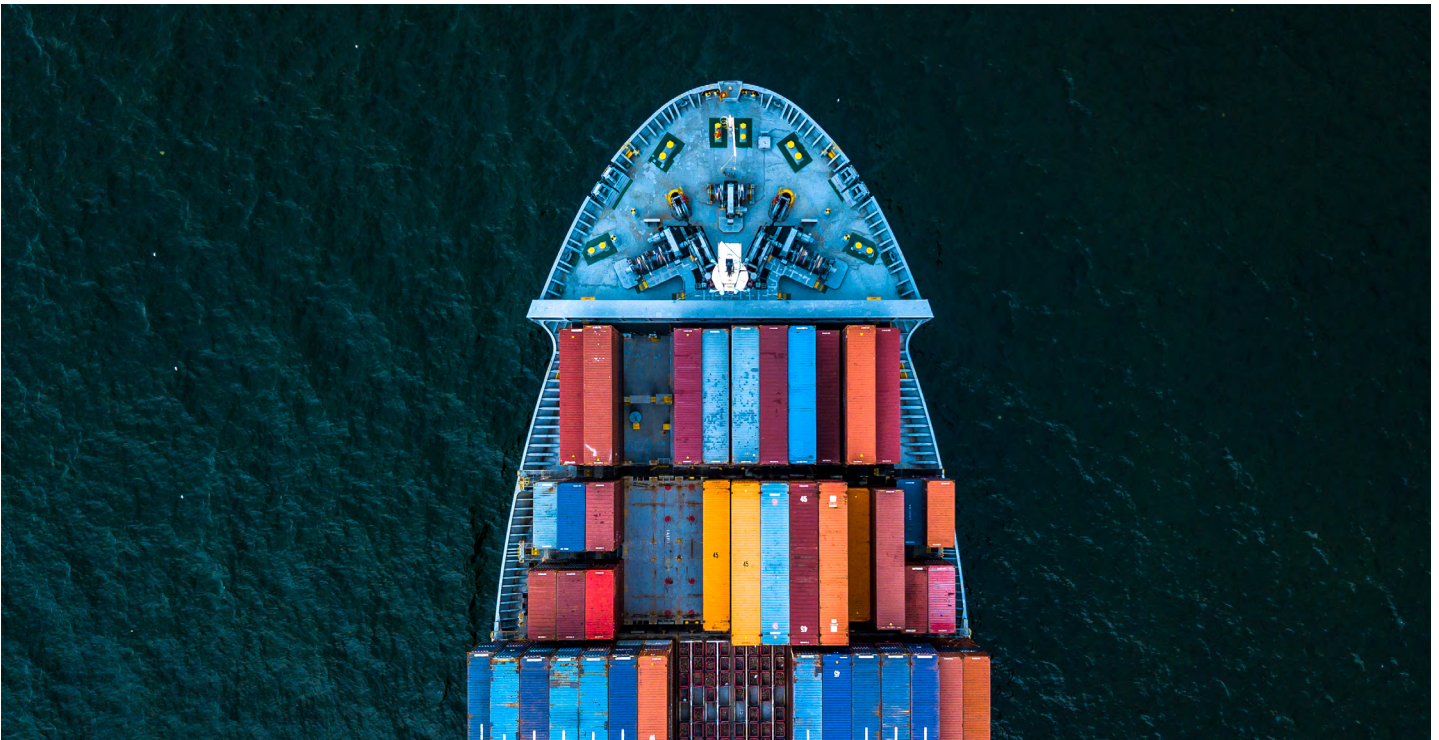
générera des taxes et des redevances pour les gouvernements.³⁰ Sur la côte est, la capacité de Clearwater Seafoods Inc. à pénétrer le marché chinois est révélateur : jusqu'à présent, selon la société, 509 emplois directs ont été créés au Canada atlantique dans ses installations de traitement, dans sa flotte de pêche et à son siège. Cela n'aurait pas été possible sans le marché chinois. Les représentants élus devraient noter qu'une part importante des nouveaux emplois liés au commerce, en particulier dans les secteurs des ressources et du tourisme, se trouve dans les petits centres et les régions éloignées, soumises à de fortes pressions.

Bien que, dans ce rapport, nous suggérions qu'il est préférable que le Canada agisse avec confiance, il est évident pour nous de le faire, comme on l'a souvent relevé, en gardant les yeux grands ouverts, que ce soit en direction du sud ou du Pacifique. Nous ne pouvons pas nous permettre d'ignorer la façon dont le monde se développe, ni nous empêcher d'être lucides sur le fait que la Chine est différente des autres grands pays avec lesquels nous traitons habituellement. La Chine n'est pas une démocratie comme le Canada et, comme l'a démontré le XIX^e Congrès du parti en octobre 2017, elle n'aspire pas à en devenir une. De plus, la main du Parti communiste dans le marché et dans les communautés de la diaspora est trop visible, soulevant des inquiétudes allant de la concurrence déloyale aux interférences extra-territoriales. Et elle régresse en matière des droits

de l'homme, particulièrement en ce qui concerne les minorités telles que les Ouïghours. En tant que nation influente du G7 et du G20, le Canada devra gérer ces problèmes par des moyens bilatéraux et multilatéraux, sans jamais les fuir ni céder à la politique du moment au détriment du potentiel à long

terme. Lorsque le monde traverse des changements profonds, le test du leadership passe souvent par la volonté et la capacité de tracer des voies nouvelles et durables, de façon à ce que le public reconnaisse que ses intérêts sont pris en compte. En effet, nous vivons des temps difficiles.

RECOMMANDATIONS



La formulation « La voie à suivre », proposée par le Forum consultatif sur la Chine recommande une stratégie canadienne novatrice, mesurée et optimiste pour forger les relations futures avec la nouvelle mégapissance du monde. Il ne s'agit pas d'un buffet de politiques, mais d'une série de recommandations interdépendantes visant à procurer des bénéfices économiques et géopolitiques aux Canadiens et Canadiennes sans sacrifier les principes. Pratiquer l'éclectisme reviendrait à nier la nécessaire prise en compte des mesures qui font une stratégie au lieu d'adopter une série d'actions ponctuelles. Dans cet esprit, nous recommandons au Canada de :

1. (a) Commencer maintenant par des accords sectoriels ciblés. La signature de plusieurs accords sectoriels permettrait aux deux parties de gagner et de renforcer la confiance, les connaissances et la dynamique tout en libéralisant les échanges et en facilitant la circulation des biens et des services dans les domaines d'intérêt commun. Nous notons qu'avant l'accord de libre-échange avec les États-Unis, il existait un pacte de longue date sur l'automobile qui a permis de bâtir la confiance. Une formulation sectorielle offre un modèle pour se diversifier plus rapidement, obtenir des résultats positifs, renforcer les capacités et éviter le risque d'essayer de sauter avant que nous puissions marcher. Les règles de l'OMC exigent des accords commerciaux étendus, couvrant « l'essentiel des échanges commerciaux » avant de pouvoir réduire les droits de douane sur une base bilatérale. Même avec les nouvelles contraintes imposées par l'AEUMC sur l'évolution d'un accord général de libre-échange, des experts du commerce ont avancé des arguments convaincants selon lesquels un partenariat économique moins large — couvrant des secteurs tels que la reconnaissance mutuelle de certification, des mécanismes de résolution de conflits et l'identification de domaines de coopération internationale — faciliterait les échanges et pourrait éventuellement influencer sur les tarifs. Entre-temps, la Chine a réduit un certain nombre de droits de douane pour des raisons liées à la chaîne d'approvisionnement et ouvert de nouveaux pans de son économie aux investissements étrangers. Notre approche sectorielle est conforme aux recommandations du Conseil de la croissance économique du gouvernement Trudeau et s'appuie sur les travaux entrepris par le gouvernement Harper pour identifier le point commun entre les forces et les faiblesses du Canada et de la Chine. À terme, il devrait servir de précurseur à un pacte général de libre-échange, mais cela dépendra dans une large mesure de l'évolution du nouvel accord de l'AEUMC et de la question de

savoir si les États-Unis en définitive ne considèrent pas la Chine comme une économie de marché.

(b) Commencer par l'agroalimentaire et les ressources naturelles. L'agroalimentaire (y compris les pêches), la foresterie, les ressources naturelles, les assurances et la gestion de patrimoine, les technologies propres, les sciences de la vie, les services d'ingénierie, le tourisme, l'éducation et la recherche comptent parmi les secteurs qui mériteraient une attention particulière. Étant donné que les accords sectoriels devront être échelonnés, nous recommandons de commencer par l'agroalimentaire et les ressources naturelles, où la complémentarité ne fait aucun doute et où des gains rapides peuvent être enregistrés, suivis de près par les services d'éducation et de tourisme, avant de passer aussi rapidement que possible aux autres secteurs. Nous rechercherions également des accords sur les secteurs « d'appui », tels que le commerce électronique et l'aviation.

Cette approche permettrait de :

- Créer une dynamique par des progrès rapides et concrets, contrairement à une négociation d'accord de libre-échange de cinq à dix ans qui s'étendrait sur plusieurs gouvernements et cycles économiques, si une telle approche globale était d'ailleurs encore possible. (Par exemple, l'accord CETA avec l'UE a pris huit ans.) Nous pensons qu'une approche du « tout ou rien » favoriserait l'échec, et non le succès. Pour deux pays qui ont tous deux bénéficié du système de commerce international, se lancer immédiatement dans le commerce sectoriel enverrait également un message de libéralisation positif à un moment où les principes du libre-échange sont attaqués.
- Éviter les questions très sensibles du transfert de technologie et de la sécurité nationale pendant que le Canada repense son régime. Vendre du homard, remplir des chambres d'hôtel, expédier

du bois ou du pétrole et du gaz et atteindre les consommateurs à travers Internet ne constituent pas une menace directe pour la sécurité du Canada ou de nos alliés.

- Renforcer le soutien aux entreprises en amenant les dirigeants de ces secteurs à s'engager activement dans la stratégie en vue de négociations futures. Lors des négociations sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis dans les années 1980, les leçons apprises du Pacte de l'automobile de 1965 ont permis de convaincre ses détracteurs qu'un accord pouvait être avantageux pour le Canada.

2. Négocier un accord de coopération internationale entre le Canada et la Chine dans des domaines d'intérêt général commun, tels que la protection de l'environnement, le changement climatique et la gouvernance des institutions internationales. La Chine a réagi au laxisme environnemental de ses premières années de croissance en faisant de la « civilisation écologique » un principe constitutionnel.³¹ Les sondages révèlent que les Canadiens et Canadiennes sont largement favorables à une coopération plus étroite des deux pays pour relever les défis mondiaux communs, en particulier environnementaux³², engendrant ainsi une série de bénéfices tangibles autres que commerciaux. Une approche combinée d'accords sectoriels et de coopération sur des questions globales pourrait, à terme, constituer un cadre de partenariat économique plus large. Cela permettrait également d'engranger des bénéfices tangibles non commerciaux par le biais de l'accord de coopération internationale.

3. Établir des mécanismes clairs de règlement des différends dans les accords sectoriels. Les ac-

cords sectoriels doivent inclure des mécanismes d'arbitrage / de réparation et, le cas échéant, des mesures visant à protéger les droits de propriété intellectuelle. Ces procédures pourraient servir de base à tout éventuel accord commercial général. Il est important que les deux pays aient confiance dans la règle de droit régissant ces accords, plutôt que dans des mesures arbitraires susceptibles de nuire aux investissements et au commerce. Les deux pays tireront parti de la grande fiabilité d'un mécanisme autorisé à faire appliquer ces règles équitablement.

4. Proposer la longue expérience du Canada dans la conception de programmes sociaux, de protection du consommateur et de transfert. La nouvelle classe moyenne et la société de consommation chinoises veulent la santé et la sécurité sur le lieu de travail, la sécurité de la retraite, des villes viables et des marchés financiers réglementés. Le Canada dispose d'énormes possibilités commerciales, diplomatiques et sociales pour renforcer ses relations et obtenir un avantage économique à travers des échanges de connaissances et de l'expérience acquises au cours de nombreuses décennies, entre les secteurs public, privé et de l'enseignement supérieur.

5. Rétablir la clarté et la cohérence du régime d'investissement étranger du Canada pour tous les investisseurs étrangers et adopter des mécanismes d'application plus rigoureux pour s'assurer que les investisseurs étrangers respectent les engagements pris envers le Canada dans le cadre des autorisations d'investissement. Travailler avec des pays partageant les mêmes idées sur les critères d'examen de la sécurité nationale et de partage de l'information. Une attention particulière doit être accordée à la catégorie rela-

tivement nouvelle des examens de la sécurité nationale, qui devraient être pris en compte périodiquement dans les relations économiques. Le meilleur moyen de traiter ce sujet est de mettre en place un système plus transparent et mieux éclairé, inspiré peut-être du Committee on Foreign Investment aux États-Unis (CIFIUS), pour gérer ces situations plutôt que de pousser des cris d'orfraie. Nous appelons à :

- Plus de transparence et de prévisibilité autour de l'analyse du bénéfice net, des obligations des investisseurs et, surtout, des conditions à l'origine d'un examen de la sécurité nationale;
- La coordination avec des pays partageant les mêmes idées sur ce qui constitue un risque pour la sécurité nationale. Nombre de nos alliés revoient actuellement leurs règles en matière d'investissement dans des domaines tels que la technologie et les infrastructures essentielles, les seuils de propriété, la gouvernance des conseils d'administration et les avantages nets en matière d'emploi;
- La création d'un comité officiel composé de départements économiques, de responsables du renseignement et d'experts indépendants en sécurité pour évaluer et rendre publics les risques pour la sécurité liés aux investissements dans des secteurs sensibles pendant une période donnée.

En fin de compte, il revient au gouvernement élu de prendre les décisions finales. Il y aura toujours des zones grises, mais celles-ci devraient s'éclaircir dans le cadre d'un processus cohérent et explicable fondé sur des preuves. Ce système d'examen ne peut fonctionner que si nous apprenons à mieux connaître les investisseurs, leurs relations avec

les gouvernements et d'autres acteurs puissants, les risques réels posés, et les moyens, s'il en existe, de réduire ces risques. La Chine tient une liste de secteurs fermés aux investissements ou protégés par des restrictions spéciales (le Canada fait autant, dans une moindre mesure et de manière plus transparente). Pour tout accord que le Canada signerait, nous nous attendrions à un processus bilatéral visant à supprimer certains secteurs de cette liste et à négocier les conditions pour permettre aux firmes étrangères de participer aux coentreprises ou d'accepter des positions minoritaires.

6. Rédiger une déclaration parlementaire sans ambiguïté selon laquelle le Canada préserve sa souveraineté avec la même conviction que les autres pays et ne tolérera aucune ingérence politique extérieure dans sa politique intérieure ou les affaires de personnes résidant au Canada, que ce soit par la Russie, la Chine ou tout autre pays étranger.

Le Canada a une longueur d'avance sur des pays comme l'Australie lorsqu'il s'agit de contrer l'ingérence étrangère, en raison de ses règles de financement électoral plus strictes. Nous devons veiller à faire la distinction entre ingérence et influence, car le Canada lui-même organise régulièrement des campagnes d'influence aux États-Unis et dans d'autres pays. Les parlementaires et les partis politiques doivent mener une discussion franche et ouverte sur les intérêts nationaux du Canada dans le contexte de questions telles que la mondialisation, la diversification commerciale, le changement climatique et les partenariats pour la sécurité si nous voulons parvenir à un consensus plus durable sur nos politiques étrangères parmi les Canadiens et Canadiennes et leurs représentants.

7. Travailler plus explicitement avec les pays partageant les mêmes idées au sein des institutions internationales compétentes pour encourager la Chine à respecter ses engagements envers les droits de l'homme et la règle de droit.

Le Canada a une longue tradition de défense des droits de l'homme. La première version de la Déclaration universelle des droits de l'homme a été préparée par un Canadien. Les gouvernements Harper et Trudeau ont tous deux tenu, à divers moments, à mettre en évidence les valeurs canadiennes face à des questions particulières de droits dans le monde.

Le Canada peut recourir à de nouveaux mécanismes bilatéraux tels que le Dialogue sur la sécurité nationale et la primauté du droit et les Consultations sur la politique et la sécurité. Les groupes canadiens de défense des droits de l'homme nous ont fait savoir qu'ils ne sont pas opposés à un accord commercial avec la Chine, mais qu'ils veulent a) le bien de tous (c'est-à-dire que la Chine ne revienne pas sur ses obligations existantes dans les cinq principaux traités relatifs aux droits de l'homme auxquels elle est partie); et b) que le Canada utilise toutes les discussions pour renforcer la protection des droits de l'homme. Les sondages montrent que les Canadiens et Canadiennes ne considèrent pas les droits de l'homme et le partenariat économique comme un choix binaire; ils pensent que la coopération économique rend le Canada plus efficace en matière de droits de l'homme.³³

La protection des droits de l'homme fait partie intégrante d'un régime prévisible de lois appliquées de manière équitable par les cours et tribunaux indépendants. Par conséquent, les questions de droits de l'homme devraient devenir un acquis universel. Les entreprises ont leurs

propres défis pour défendre l'intérêt de leurs employés en Chine, protéger la propriété intellectuelle et physique et respecter les obligations extraterritoriales prévues par le droit canadien. Nous voyons le Canada davantage dans un rôle d'exemplificateur de valeurs que de protecteur de valeurs. Cela signifie que les accords commerciaux et les politiques nationales doivent être inclusifs : le lieu de travail d'un vendeur de pièces automobiles ou d'une société d'assurances canadiennes en Chine ne doit pas, dans le domaine de la sécurité des travailleurs, être différent de celui de ses homologues au Canada. Le Canada doit prêcher par l'exemple.

8. Adopter des politiques d'ajustement actives dotées de ressources fiscales suffisantes pour permettre une mise en œuvre efficace, comme ce fut le cas avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

L'ajustement très réussi de l'industrie vinicole canadienne en est un exemple. Des politiques d'ajustement étaient conçues pour accompagner la transition des entreprises et des travailleurs canadiens susceptibles d'être affectés négativement par les nouvelles règles en matière de commerce et d'investissement, en les aidant à saisir les opportunités de croissance sur le marché chinois.

9. Soutenir les entreprises canadiennes, y compris les PME, et celles dirigées par les femmes et les autochtones, par des efforts d'ajustement externe simultanés visant à développer leurs compétences commerciales et leur potentiel d'exportation en Chine.

Un programme de commerce efficace et inclusif commence au Canada par des programmes novateurs visant à élargir la participation, notamment l'expansion du service des délégués commerciaux et diverses autres initiatives de promotion des exportations. Ce-

pendant, beaucoup reste encore à faire : nous voyons des plateformes de vente sur Internet, telles qu'Alibaba, comme des solutions sur mesure pour de nombreuses petites entreprises canadiennes désireuses d'exporter. Nous sommes également favorables à l'élargissement du concept de groupes de vente sectoriels et nous encourageons la Chine à établir des centres de facilitation au Canada afin d'accélérer le traitement des formalités administratives pour les PME qui veulent expédier des marchandises. Le Canada doit également collaborer avec les peuples autochtones pour promouvoir leurs exportations et sensibiliser les acheteurs et les investisseurs étrangers aux droits et perspectives grandissants des peuples autochtones et à l'importance cruciale de les impliquer directement.

10. Rehausser radicalement les aptitudes du Canada à comprendre et à interagir avec la Chine, et ce dans tous les ordres de gouvernement, le monde des affaires, le secteur financier, la société civile et l'enseignement supérieur. Une stratégie à long terme axée sur les connaissances et les relations consisterait notamment à : accorder un soutien de taille pour permettre à plus de jeunes Canadiens et Canadiennes de poursuivre des études et de faire des stages en Chine; encourager un plus grand nombre d'associations commerciales canadiennes à s'impliquer dans la région; et coordonner les efforts pour utiliser la réputation du Canada en matière de fiabilité et de réglementation rigoureuse pour valoriser les produits et services canadiens. Les Canadiens et Canadiennes doivent mieux faire rayonner le Canada en Chine et investir pour davantage comprendre la Chine et ses habitants afin de représenter efficacement nos intérêts en matière de commerce et de politique.

11. Utiliser de manière stratégique les fonds d'infrastructure, y compris le financement de la nouvelle Banque canadienne de l'infrastructure, pour la prochaine étape de la stratégie Porte d'entrée du Pacifique. Le Canada gaspille les possibilités de croissance des exportations dans les domaines tels que l'agroalimentaire, la foresterie et l'énergie, à cause de l'insuffisance des capacités de transport et de logistique et des installations portuaires obsolètes. Avec l'imposition de droits de douane sur l'acier canadien vendu aux États-Unis, le moment de développer l'infrastructure d'exportation ne pourrait être mieux choisi.

12. Participer aux forums et initiatives asiatiques régionaux au diapason des niveaux d'activité politique et diplomatique du Canada en Europe, dans les Amériques et ailleurs. Aucune relation n'est purement économique, et l'économie et la politique ne sauraient être dissociés. Pour que le Canada atteigne ses objectifs de nation du Pacifique et intensifie ses efforts pour renforcer un comportement fondé sur des règles et promouvoir la retenue et l'esprit de conciliation parmi les grandes puissances, il doit coordonner ces efforts de manière réfléchie, cohérente et concertée. La Chine est une puissance mondiale et ses actions ont une incidence sur la sécurité du monde ainsi que sur les intérêts et les valeurs nationaux du Canada. Cela implique, comme dans d'autres pays et régions, qu'il faut avoir une représentation de haut niveau et stable dans les cénacles économiques et politiques. Le Canada a toujours pensé que ses contributions à la diplomatie peuvent faire la différence.

PROCHAINES ÉTAPES

À l'approche du 50e anniversaire de la reconnaissance de la Chine par le Canada, nous considérons ces recommandations comme le schéma directeur d'un engagement de 50 ans pour enfin amener le Canada à être autant engagé sur son flanc Pacifique que sur ses flancs Atlantique et américain. À la lumière des risques et des opportunités qui existent dans le monde aujourd'hui, il faut agir vite. Et nous devons aller au-delà de mesures modestes, provisoires et ponctuelles. Le Canada a besoin d'une stratégie intégrée ambitieuse spécialement conçue pour promouvoir les intérêts et refléter les valeurs des Canadiens et Canadiennes.



Vous pouvez lire deux autres parties du rapport : l'une sur l'opinion des Canadiens sur la Chine et l'autre sur ce qui est ressorti de cinq tables rondes du Forum consultatif du FPP sur la Chine, dans la version anglaise du rapport.

WWW.PPFORUM.CA

NOTES DE FIN DE TEXTE

- 1 International Monetary Fund Asia Pacific Department. 2018. People's Republic of China: Staff Report for the 2018 Article IV Consultation. (Washington: Fonds monétaire international) p.1.
- 2 BMO Capital Markets. « Short-Term Delay in the Long-Term Diversification Play » <https://economics.bmocapitalmarkets.com/economics/reports/20171207/sr171207-china-trade.pdf>
- 3 Affaires mondiales Canada. « Commerce des marchandises, annuel » http://www.international.gc.ca/economist-economiste/statistics-statistiques/annual_merchandise_trade-commerce_des_marchandises_annuel.aspx?lang=fra
- 4 Destination Canada. 2018. « Contexte du marché, Chine » <https://www.destinationcanada.com/fr/marches/chine>
- 5 Statistiques Canada. 23 novembre 2016. « Effectifs et diplômés postsecondaires au Canada, 2014/2015 », The Daily. Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/161123/dq161123b-fra.htm>
- 6 Fondation Asie Pacifique du Canada. 2016. Understanding Asia in 2030 and the Implications for Canadian Transportation Policy (Vancouver : Fondation Asie Pacifique du Canada, 2016) p. 7.
- 7 Kharas, H. Février 2017. The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class: An Update. Global Economy and Development at Brookings p. 14. Extrait de https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/02/global_20170228_global-middle-class.pdf
- 8 Coy, P. 15 juin 2016. « China Spends More on Infrastructure Than the U.S. and Europe Combined », Bloomberg. Extrait de <https://www.bloomberg.com/businessweek>, et Banque mondiale. Croissance du PIB (annuelle %). Banque de données. Extrait de https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CN&name_desc=true [n'existe plus]
- 9 Banque mondiale. « PIB (\$ US): Données sur les comptes nationaux de la Banque mondiale et fichiers de données sur les comptes nationaux de l'OCDE » <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2000&locations=CN-US-1W&start=1960&view=chart>
- 10 Banque mondiale. 1 juillet 2018. « Gross domestic product 2017 », World Development Indicators database. p.1. Extrait de <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>
- 11 FMI. 2018. Regional Economic Outlook: Asia Pacific, p. 4.
- 12 Allison, G. 2017. « The Thucydides Trap », Foreign Policy.
- 13 Ibid.
- 14 United States Census Bureau. « Top 10 Trading Partners – December 2017 », U.S. Department of Commerce. <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1712yr.html>
- 15 Affaires internationales Canada. Août 2018. « Commerce de marchandises, annuel : commerce des marchandises du Canada – Exportations », <http://www.international.gc.ca/economist-economiste/statistics-statistiques/>

[annual_merchandise_trade-commerce_des_marchandises_annuel.aspx?lang=fra](http://www.international.gc.ca/annual_merchandise_trade-commerce_des_marchandises_annuel.aspx?lang=fra)

- 16 Ibid.
- 17 Workman, D. 2018. « Canada's Top Trading Partners »
- 18 Affaires internationales Canada. « Commerce de marchandises, annuel : commerce des marchandises du Canada – Exportations » http://www.international.gc.ca/annual_merchandise_trade-commerce_des_marchandises_annuel.aspx?lang=fra
- 19 Woo, A. & Campus, C. 2017. « Canada-China Trade: Short-Term Delay in the Long-Term Diversification Play »
- 20 Advisory Council on Economic Growth. 2017. Faire du Canada une plaque tournante mondiale du commerce.
- 21 Affaires internationales Canada. « Commerce de marchandises, annuel : commerce des marchandises du Canada – Exportations » http://www.international.gc.ca/annual_merchandise_trade-commerce_des_marchandises_annuel.aspx?lang=fra
- 22 Office for National Statistics. 3 janvier 2018. « Who does the UK trade with? », extrait de <https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/internationaltrade/articles/whodoestheuktradewith/2017-02-21>
- 23 Seens, D. Janvier 2015. « Profil des PME : les exportateurs canadiens », Direction de recherche et analyse, Direction Générale de la petite entreprise (Ottawa : Industrie Canada, 2015). [https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/PPMEEC-SMEPCE_2015_fra.pdf/\\$file/PPMEEC-SMEPCE_2015_fra.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/PPMEEC-SMEPCE_2015_fra.pdf/$file/PPMEEC-SMEPCE_2015_fra.pdf)
- 24 Ibid.
- 25 Industrie Canada. 2016. « Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Juin 2016. »
- 26 Lee, J.S. 2017. « China's killer smog rolls in », Al Jazeera.
- 27 Dong, W. & Qi, Y. 2018. « Utility of renewable energy in China's low-carbon transition », Brookings.
- 28 Stapczynski, S. & Murtaugh, D. 2018. « U.S. Gas Shunned by China as Goldman Sees Swift End to Trade », Bloomberg.
- 29 Zussman, R. 2018. « LNG Canada committing to start construction on B.C. project this year, » Global News.
- 30 Context. 2018. « West Coast LNG: Economic Potential for B.C. » https://context.capp.ca/infographics/2018/infographic_west-coast-lng-benefits-to-bc
- 31 Duckworth, G. 2018. « A Made-in-Canada China Strategy for 2018? », Canadian International Council.
- 32 Fondation Asie Pacifique du Canada. 2018. Sondage d'opinion national de 2018 : Les perceptions des Canadiens envers l'Asie (en anglais).
- 33 Ibid.

PARTICIPANTES

FORUM CONSULTATIF SUR LA CHINE DU FPP

David Agnew

Président
Collège Seneca d'arts appliqués et de technologie

Bruce Anderson

Président
Abacus Data

Robert Asselin

Directeur principal des politiques publiques
Blackberry

Lisa Baiton

Directrice générale et chef, Affaires publiques mondiales
Office d'investissement du RPC

Dominic Barton

Associé directeur général mondial
McKinsey & Company

Meera Bawa

Chargée d'affaires réglementaires
Teck Resources Ltd.

Stewart Beck

Président et chef de la direction
Fondation Asie Pacifique du Canada

Paul Blom

Directeur général
B.C. First Nation and Energy Mining Council

Donald Bobiash

Sous-ministre adjoint, Asie Pacifique
Affaires mondiales Canada

Eva Busza

Vice-présidente, Recherche et programmes
Fondation Asie Pacifique du Canada

Doug Callbeck

Directeur général
Technology Training Associates Ltd.

Stephanie Carvin

Professeure adjointe, Relations internationales
Université Carleton, Norman Paterson School of International Affairs

Jean Charest

Associé
McCarthy Tétrault

Jean Chrétien

Ancien premier ministre du Canada et avocat-conseil
Dentons

Le très honorable Joe Clark

Ancien premier ministre du Canada

Paul Davidson

Président-directeur général
Universités Canada

L'honorable Stockwell Day

Conseiller stratégique principal
McMillan LLP - McMillan S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Arjan de Haan

Directeur du programme économies inclusives
Centre de recherches pour le développement international

Zac DeLong

Chargé de politiques
Forum des politiques publiques

Wendy K. Dobson

Co-directrice
Université de Toronto, Rotman Institute for International Business

Chris Donnelly

Vice-président et avocat-conseil, Affaires gouvernementales, sectorielles et réglementaires
Financière Manuvie

Bruce Drysdale

Directeur
DFH Public Affairs

Howard Eng

Président et chef de la direction
Autorité aéroportuaire du Grand Toronto

Paul Evans

Professeur
Université de la Colombie-Britannique, School of
Public Policy and Global Affairs

Jonathan Fried

Coordonnateur, Relations économiques internationales
Affaires mondiales Canada

Meric Gertler

Recteur
Université de Toronto

Edward Greenspon

Président-directeur général
Forum des politiques publiques

Peter Hall

Vice-président et économiste en chef
Exportation et développement Canada

Arthur Hanson

Conseiller international principal
Conseil chinois de coopération internationale en
environnement et en développement, Université
Simon Fraser

Bruce Hartley

Conseiller principal
Dentons LLP.

Jane Hooker

Directrice de la recherche
Forum des politiques publiques

Ying Hou

Associée, Groupe Chine
BLG

Andrew Hurst

Chef de programme, Initiative Think tank
Centre de recherches pour le développement international

Anna Jahn

Directrice des programmes d'apprentissage et Fellowship d'Action Canada
Forum des politiques publiques

Daniel Jean

Ancien conseiller du premier ministre en matière de sécurité nationale
Bureau du Conseil privé

Pari Johnston

Vice-présidente, Politiques et affaires publiques
Universités Canada

Brian Kingston

Vice-président, Politiques internationales et budgétaires
Le Conseil canadien des affaires

Kathy Kinloch

Présidente
Institut de technologie de la Colombie-Britannique

Daniel Koldyk

Conseiller spécial
Finances Canada

Sarah Kutulakos

Directrice exécutive
Conseil d'affaires Canada-Chine

Louis-Alexandre Lanthier

Directeur principal, Affaires gouvernementales.
CN

Tina Lee

Chef de la direction
T&T Supermarket

Meredith Lilly

Simon Reisman Chair in International Affairs
Université Carleton

Pierre Lortie

Ancien conseiller principal, Affaires
Dentons Canada

Andree Loucks

Assistante de recherche
Forum des politiques publiques

Ralph Lutes

Vice-président, Affaires asiatiques
Teck Resources Ltd.

L'Honorable Kevin Lynch

Délégué du conseil
BMO Groupe financier

Doug MacDonald

Premier vice-président, Expansion de la chaîne d'approvisionnement
CN

Mark Machin

Président-directeur général
Office d'investissement du RPC

Hon. John Manley

Président-directeur général
Conseil canadien des affaires

Lindsay Martens

Ancienne directrice des politiques
Forum des politiques publiques

Margaret McCuaig-Johnston

Membre émérite; agrégée supérieure
Institut de recherche sur la science, la société et la politique publique, Université d'Ottawa
Agrégée supérieure, China Institute, University of Alberta
Membre émérite, Fondation Asie Pacifique du Canada
Agrégée de recherche, Duke Kunshan University, Chine

Alex Neve

Secrétaire général
Amnesty International Canada

Tara Perkins

Directrice, Relations avec les intéressés
Office d'investissement du RPC

Cynthia Petrie

Directrice générale, Relations avec les intéressés
Institut de technologie de la Colombie-Britannique

Andrew Petter

Président
Université Simon Fraser

Luc Portelance

Président directeur-général
CrossPoint Integrated Strategies, Inc.

Alejandro Reyes

Conseiller principal, Asia Pacific Policy Hub, Asia Pacific Branch
Affaires mondiales Canada

Colin Robertson

Vice-président et associé
Canadian Global Affairs Institute

Jean-Jacques Ruest

Vice-président exécutif et chef du marketing
CN

Guy Saint-Jacques

Ancien ambassadeur du Canada en Chine
Affaires mondiales Canada

Carole Samdup

Directrice générale
Comité Canada-Tibet

Timothy Sargent

Sous-ministre, Commerce international
Affaires mondiales Canada

Aaron Sawchuk

Vice-président et avocat-général adjoint
Blackberry Ltd.

Ken Seitz

Président-directeur général
Canpotex Ltd.

Graham Shantz

Président
Conseil d'affaires Canada-Chine

Ian Shugart

Sous-ministre, Affaires étrangères
Affaires mondiales Canada

Marcia Smith

Vice-présidente principale, Développement durable et Affaires extérieures
Teck Resources Ltd.

Ian Smith

Chef de la direction
Clearwater Seafoods Ltd.

Jon Somers

Vice Président, Business Information
Canpotex Ltd.

Kim Stangeby

Vice-présidente et stratège en chef
Autorité aéroportuaire du Grand Toronto

Tom Syer

Directeur, Affaires gouvernementales
Teck Resources Ltd.

Sue Szabo

Directrice, Division des économies inclusives
Centre de recherches pour le développement international

Sarah Taylor

Directrice générale, Asie du nord et Océanie
Affaires mondiales Canada

Andrew Thomson

Gestionnaire relations gouvernementales
Université de Toronto

Darren Touch

Ancien associé junior de politiques
Forum des politiques publiques

L'Honorable Tony Valeri

Vice-président, Affaires corporatives
ArcelorMittal Dofasco

John Wall

Vice-président principal. Chef de QNX
QNX Software Systems

Bobby Wang

Avocat
McCarthy Tétrault

Stewart Wheeler

Sous-ministre adjoint, Relations internationales et
Chef du protocole, Ministère des Affaires intergouvernementales – Bureau du Conseil des ministres

Peter Wilkinson

Vice-président principal, Affaires réglementaires et
publiques
Manulife Financial

Joseph Wong

Vice-président associé et vice-prévôt
Expérience étudiante internationale
University of Toronto

Yuen Pau Woo

Sénateur, Sénat du Canada

Teresa Woo-Paw

Présidente du conseil
Action Chinese Canadian Together Foundation

Eric C. Xiao

Associé, Ernst & Young LLP

Chia-yi Chua

Conseil, McCarthy Tétrault

Hassan Yussuff

Président, Congrès du travail du Canada

Jeff Zweig

Président et chef de la direction
TimberWest Forest Corp.



**FORUM DES
POLITIQUES
PUBLIQUES**