

Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST) d'AECEC

La région du Pacifique et de l'Asie couvre une grande superficie et constitue un marché dans lequel les exportateurs canadiens jouent un rôle commercial de plus en plus important.

Depuis 1983, le commerce du Canada avec cette région surpasse nos échanges commerciaux avec l'Europe. En fait, en 1988, les exportations canadiennes vers l'Asie et le Pacifique Sud avaient augmenté de 30 % pour atteindre 17 milliards de dollars. On s'attend à ce qu'elles augmentent d'au moins 50 % d'ici l'an 2000.

Le gouvernement fédéral, partiellement au moyen du programme Pacifique 2000, s'est engagé à voir ces attentes se concrétiser. Ce programme quinquennal, auquel on a affecté 65 millions de dollars, permettra aux entreprises canadiennes de devenir plus concurrentiel sur ce marché en croissance rapide — au moyen de formation sur les langues et les cultures asiatiques, le transfert de technologie, les entreprises conjointes et une plus grande participation dans les institutions reliées à l'Asie et au Pacifique Sud.

Objectifs de la Direction

La Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) aide à mettre en oeuvre certaines de ces initiatives tout en prêtant attention aux intérêts des exportateurs canadiens actuels et éventuels vers cette région.

Cette direction vise un certain nombre d'objectifs, dont l'expansion des exportations, du tourisme et de nouvelles entreprises conjointes du Canada vers l'Asie et le Pacifique Sud, l'affermissement des relations économiques canadiennes et l'amélioration du caractère concurrentiel du pays grâce aux investissements, aux entreprises conjointes, au flux de la technologie et à la collaboration industrielle, la promotion d'une plus grande collaboration avec les pays de l'Asie et du Pacifique Sud et leur intégration dans les régimes économiques et commerciaux internationaux, et l'amélioration des liens avec les associations d'affaires qui cultivent un intérêt particulier dans la région de l'Asie et du Pacifique Sud.

La Direction réalise ces objectifs de diverses façons, c'est-à-dire :

- en organisant la participation d'entrepreneurs canadiens à des foires commerciales — ce qui constitue l'un des

meilleurs moyens à la disposition des entreprises pour reconnaître un marché et y pénétrer;

- en informant le monde des affaires canadien des occasions éventuelles, des faits nouveaux dans cette région — en mettant sur pied des colloques, des missions commerciales vers le Canada ou vers ces pays, en publiant et en distribuant des guides de marché sur des pays individuels à l'intention des exportateurs canadiens;

- en informant les entreprises canadiennes des services, programmes et organismes axés sur l'exportation (le Programme de développement des marchés d'exportation, le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), le Centre régional de l'ACDI voué aux relations Canada-ANASE, la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et les projets financés par la Banque asiatique de développement) auxquels ils peuvent avoir recours.

Poursuivre toutes ces fonctions nécessite un élément très important : les contacts personnels qui sont utiles pour maintenir de bonnes liaisons avec les autres directions générales et directions au sein d'AECEC, y compris les délégués commerciaux dans les 127 missions canadiennes à l'étranger.

Il faut aussi maintenir des liens avec les experts du secteur de l'industrie du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie du Canada, avec les agents commerciaux des 11 centres de commerce extérieur au Canada — qui sont idéalement les premiers points de contact des exportateurs actuels et éventuels qui cherchent de l'aide — et avec les représentants des gouvernements provinciaux, des chambres de commerce et des associations commerciales.

AUSTRALASIE

Ceci dit, qu'est-ce qui constitue l'Australasie, l'Asie et le Pacifique Sud, et l'ANASE, soit la région desservie par PST? En particulier, à quoi ressemblent les marchés dans cette région et quelles sont les perspectives pour les exportateurs canadiens qui s'y intéressent?

En Australasie, qui comprend les îles du Pacifique Sud, les principaux marchés pour le Canada sont l'Aus-

tralie et la Nouvelle-Zélande — qui représentent un marché potentiel de quelque 20 millions d'habitants. Le commerce est favorisé par une langue commune, une culture semblable et une structure gouvernementale et réglementaire parallèle.

En 1989, pour la première fois, les exportations canadiennes vers l'Australie ont dépassé un milliard de dollars, soit une augmentation de 22 % sur 1988. En termes de dollars, l'Australie représente le treizième plus important marché d'exportation du Canada.

Ce pays se remarque à titre de marché pour les biens fabriqués au Canada : 78 % des exportations canadiennes sont des produits fabriqués et des produits finis, une proportion qui n'est dépassée que dans les exportations vers les États-Unis. Plus de 2 000 produits par année sont exportés du Canada.

Les secteurs qui s'avèrent prometteurs sont les produits de haute technologie, en particulier dans les domaines des télécommunications et de l'informatique; la défense; le matériel minier; les machines industrielles; les produits et les techniques relatives à l'environnement; les produits chimiques et les produits alimentaires.

A 1 500 milles de l'Australie, de l'autre côté de la mer de Tasmanie, la Nouvelle-Zélande, avec sa population de 3,3 millions d'habitants, représente un marché très profitable pour les exportateurs canadiens.

De nombreux distributeurs de la Nouvelle-Zélande brûlent d'impatience d'acquiescer de nouveaux produits et sont particulièrement bien disposés envers les sources canadiennes — en grande partie grâce aux tarifs préférentiels accordés aux produits canadiens comparativement à leurs concurrents américains et européens.

En 1989, les exportations du Canada vers la Nouvelle-Zélande se sont élevées à 168,034 millions de dollars. Les secteurs qui offrent de bonnes perspectives comprennent la technologie de pointe, les produits de la forêt, les produits agricoles et alimentaires, les produits de consommation (en particulier la quincaillerie et les articles de ménage) et les machines industrielles.

L'Australie comme la Nouvelle-Zélande sont de bons marchés pour les