

# L'Asie-Pacifique : des débouchés prometteurs mais aussi des défis

Des entreprises canadiennes ont recours au pragmatisme, à la patience et à la prudence pour exploiter l'énorme potentiel que recèle la région de l'Asie-Pacifique. L'appui financier de la SEE est capital à cet égard.

Avec de la préparation et de la persévérance, les exportateurs et les investisseurs canadiens peuvent surmonter divers risques économiques et obstacles culturels et tirer parti des immenses possibilités qu'offre la région de l'Asie-Pacifique. Les ventes canadiennes dans cette partie du globe ont dépassé 24 milliards de dollars en 1996.

D'après une récente étude menée par la Fondation Asie-Pacifique du Canada, les exportateurs canadiens ont réalisé des progrès considérables dans la région, mais il reste encore beaucoup de possibilités. Le pouvoir d'achat combiné de l'Asie surpasse de loin celui des États-Unis, principal marché d'exportation pour le Canada.

Toutefois, la tâche est infiniment plus complexe. Il ne s'agit pas simplement d'apparier le savoir-faire canadien et les occasions qu'offrent les économies en mutation de l'Asie Pacifique et leur énorme bassin de population.

La déréglementation, la décentralisation et la privatisation des marchés ont ouvert des débouchés, mais elles ont aussi considérablement accru le risque pour les exportateurs canadiens qui font des affaires dans la région.

Selon M<sup>me</sup> June Domokos, vice-présidente de la SEE pour l'Asie, l'Afrique et le Moyen-Orient, « les exportateurs qui réussissent retiennent comme principaux facteurs de succès le recours à des représentants clés de la communauté asiatique au Canada, un choix avisé de partenaires locaux, la persévérance et la volonté de s'adapter aux coutumes et aux pratiques commerciales locales. »

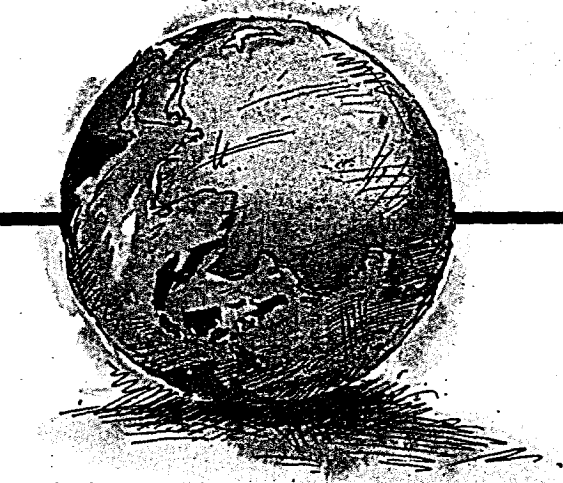
Parmi les pays qui présentent à la fois des possibilités et des difficultés figurent la Chine, l'Indonésie, les Philippines, la Thaïlande, la Malaisie et la Corée du Sud. La Thaïlande, la Malaisie et la Corée du Sud constituent ensemble un marché de 165 millions de consommateurs et absorbent chaque année pour plus de 3,9 milliards de dollars d'exportations canadiennes.

Les besoins de ces trois pays correspondent aux capacités du Canada dans des secteurs où celui-ci est un leader mondial, par exemple les télécommunications et les technologies de

l'information, les transports, les services financiers, la protection de l'environnement, l'énergie et les ressources naturelles, l'agroalimentaire, la construction, l'éducation et les industries culturelles.

## Thaïlande

La Thaïlande, pays de 57 millions d'habitants, représente un excellent marché potentiel pour les entreprises canadiennes. Le gouvernement thaïlandais mise beaucoup sur l'éducation et la formation de la main-d'oeuvre, afin d'être en mesure de répondre aux exigences des nouvelles industries de haute technologie à valeur ajoutée, par lesquelles passera la croissance économique future. Le gouvernement cherche également à diversifier le commerce et à améliorer les transports urbains et les télécommunications tout en améliorant la qualité



de vie de la population et en réduisant la pollution.

## Malaisie

Avec 20 millions d'habitants, la Malaisie a de solides assises économiques et un système politique stable et fait preuve d'un engagement à long terme à l'égard de ses stratégies économiques. Le niveau d'instruction y est aussi plus élevé, et les ressources naturelles plus abondantes que chez ses voisins. Le gouvernement encourage le secteur privé par le biais de projets tel le « Multimedia Super Corridor », la hausse des importations et la croissance continue, ce qui fait du pays un marché d'exportation intéressant.

## Corée du Sud

En Corée du Sud, les secteurs des technologies de l'information et des télécommunications sont deux importantes sources de débouchés. En 1995, les importations dans ces deux secteurs ont dépassé 13,9 milliards de dollars américains, un chiffre qui pourrait bien doubler d'ici à l'an 2000.

Le pays, qui effectue actuellement d'énormes investissements dans des projets d'infrastructure, est à la recherche de fournisseurs d'équipements et de technologies de pointe pour améliorer sa compétitivité sur les marchés mondiaux.

## Un rôle pour la SEE

S'il y a de grandes possibilités dans ces trois pays pour les exportateurs canadiens, il y a aussi des obstacles majeurs. La Thaïlande révisé actuellement ses politiques économiques afin d'améliorer ses résultats commerciaux et contrecarrer des éléments tels l'affaiblissement de la monnaie et le ralentissement économique.

« La SEE, souligne M<sup>me</sup> June Domokos, intervient maintenant beaucoup plus tôt dans le processus pour aider les exportateurs à faire de la planification à long terme, à évaluer les possibilités d'investissement et à obtenir des renseignements commerciaux. »

De plus, le personnel de la SEE étudie de nouvelles structures de financement, car dans les économies en mutation, les garanties offertes par les banques d'État ne suffisent parfois pas. Des solutions novatrices, telles que le financement en consortium avec d'autres organismes ainsi qu'avec des banques commerciales et de développement, aident à étaler le risque. Comme l'investissement est souvent déterminant lorsqu'une entreprise veut s'implanter dans les marchés de l'Asie-Pacifique, l'assurance-investissement à l'étranger de la SEE est de plus en plus populaire comme outil de protection contre des risques comme le transfert et l'expropriation.

Afin d'offrir un meilleur service en ce qui a trait à l'assurance à court et à moyen terme, la SEE a augmenté sa capacité d'évaluation des risques inhérents aux projets et aux entreprises et a réussi à répartir ces derniers en ayant recours à la réassurance et à l'assurance parallèle.

Comme l'indique M. Keith Milloy, souscripteur en chef des assurances à court terme à la SEE, « la Société prévoit que le nombre de demandes d'assurance pour l'Asie-Pacifique augmentera encore au fur et à mesure que les acheteurs demanderont, et obtiendront de nos concurrents internationaux, des modalités de paiement plus libérales. »

Photo : Conseil national de recherches du Canada

## DÉBOUCHÉS

## DÉFIS

## La Chine : vendre au rythme fulgurant du changement

Les exportateurs et les investisseurs canadiens qui ont su surmonter les difficultés et exploiter les débouchés qu'offre ce pays ont saisi l'importance de bien connaître le marché et de s'y engager à long terme. La SEE est un partenaire indispensable pour bon nombre de ces entreprises.

### Fiche synoptique

Population :	1,2 milliard (1996)
PIB par habitant :	569 \$US (1996)
Croissance du PIB :	9,8 p. 100 (est. 1996)
Inflation :	6 p. 100 (1996)
Exportations canadiennes :	2,7 milliards de \$ (1996)

### Analyse de la SEE

**À court terme :** Bonnes perspectives d'exportation dans l'ensemble; nouveaux engagements possibles.

**À moyen et à long terme :** Bonnes perspectives d'exportation; nouveaux engagements possibles, sous réserve de la ligne directrice s'appliquant aux risques.

**Assurance-investissement à l'étranger :** Nouveaux engagements possibles.

### Débouchés

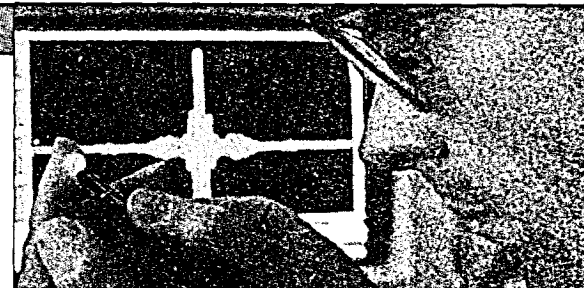
Technologies de pointe, agriculture, produits alimentaires, services commerciaux et éducatifs, construction, produits de consommation, industries culturelles, environnement, finances, foresterie, soins de santé, mines, pétrole et gaz, électricité et transports.

### Personnes-ressources

Conseil commercial Canada-Chine.  
M. David Mulrone, directeur exécutif  
Tél. : (416) 954-3800  
Télé. : (416) 954-3806  
Ambassade du Canada à Beijing  
Section commerciale/économique  
Tél. : (011-86-10) 532-3536  
Télé. : (011-86-10) 532-4072

### ACDI-PCI

M. David Keithlin, gestionnaire de programme  
Tél. : (819) 997-0568, Télé. : (819) 953-5024



### MAECI

Direction de la Chine (PRC)  
M. Ian Burchett, directeur adjoint  
Tél. : (613) 992-7359  
Télé. : (613) 943-1068

### SEE

Communiquer avec l'équipe sectorielle compétente par l'entremise du bureau régional de la SEE le plus proche, en composant le 1-888-332-3320, ou appeler l'un des directeurs régionaux de la SEE pour la Chine : M. Mark Bolger au (613) 598-2508 ou M. Marvin Hough au (613) 598-2895, ou encore visiter le site Web de la SEE : <http://www.edc.ca>