

## CHINE ET HONG KONG

## CHINE

## Aperçu

La République populaire de Chine (sans compter la Région administrative spéciale de Hong Kong) se classe au cinquième rang des marchés d'exportation du Canada. En 1998, les exportations totales de produits à destination de la Chine atteignaient 2,12 milliards de dollars et la valeur totale des produits importés se chiffrait à 7,65 milliards de dollars.

Avec près du quart de la population mondiale, la Chine devrait devenir le plus important marché de consommation au monde. On prévoit que d'ici l'an 2010, la Chine comptera plus de 500 millions de consommateurs de classe moyenne. Compte tenu d'un mode de vie de plus en plus occidentalisé parmi les classes moyennes urbaines et de l'atténuation des politiques isolationnistes du gouvernement chinois, cet énorme marché offre des attraits importants pour le Canada.

Comme le précise l'édition 1998 du *Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong*, la stratégie du Canada tient pleinement compte de l'importance grandissante de la Chine dans les affaires mondiales. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est un élément essentiel pour soutenir des relations à long terme et encourager l'intégration accrue de ce pays dans les institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

Malgré les possibilités qu'offre la Chine, un nombre important de problèmes systémiques et de pratiques gênent l'accès du Canada à ce marché. Les négociants ne doivent pas perdre de vue que la Chine est composée d'un certain nombre de marchés régionaux distincts, chacun fonctionnant et évoluant selon un mode distinct et souvent autonome. Parmi les problèmes les plus saillants, on peut citer la présence de droits de douane élevés, de normes non appropriées et d'obstacles aux investissements, l'impossibilité de faire appel des décisions de l'Administration chinoise au moyen d'un processus de révision judiciaire, le traitement équivalent des entreprises étrangères et locales (traitement national), le traitement équivalent des importations venant des pays différents (statut NPF), l'accès aux changes, la transparence du régime chinois, l'application uniforme des lois et règlements

à travers la Chine, les barrières non tarifaires (permis et contingents d'importation, etc.) et les subventions versées aux fabricants chinois. Ces questions font actuellement l'objet d'un examen dans le cadre des négociations multilatérales et bilatérales sur l'adhésion de la Chine à l'OMC. Les représentants chinois ont indiqué qu'ils souhaitaient vivement résoudre ces problèmes dans le cadre de ces discussions. Les résultats de ces négociations seront appliqués selon le principe de la NPF.

Les droits de douane élevés appliqués aux importations constituent l'un des principaux obstacles aux exportations canadiennes vers la Chine. Les producteurs canadiens sont particulièrement vulnérables si leurs produits sont en concurrence avec les produits de fabrication locale ou s'ils se vendent à un prix fixe sur les marchés mondiaux. Le Canada essaie de faire réduire les droits de douane sur les produits à contenu intellectuel car ceux-ci contribuent à l'emploi et à la croissance au pays de façon importante.

L'un des problèmes courants que rencontrent les entreprises canadiennes sur le marché chinois est le manque de transparence et l'application désordonnée des lois, des règlements et des pratiques d'importation. Ce phénomène reflète en partie le caractère décentralisé de l'Administration chinoise et la vigueur des centres de pouvoir locaux, dont les unités administratives agissent souvent sans égard aux ordonnances du gouvernement national ou aux lois écrites adoptées par les autorités centrales. Dans les procédures douanières, par exemple, il n'est pas rare que le même produit soit assujéti à des prélèvements différents selon le port où il arrive, car chaque port ajoute ses propres frais administratifs et autres aux droits de douane de base. Il en résulte une grande incertitude dans le calcul des coûts d'exportation, ce qui constitue un obstacle à l'établissement de rapports commerciaux soutenus. Dans le cas des projets d'investissement, le processus d'approbation manque souvent de clarté et il est difficile de savoir qui a le pouvoir de décision ultime à l'égard d'un projet donné.

Le Canada craint aussi que les normes — et notamment les exigences quant aux inspections réglementaires — ne servent à entraver l'accès au marché au lieu d'être imposées, comme l'exige l'OMC, d'une façon à restreindre le commerce aussi peu que possible. Dans le contexte de ses discussions avec la Chine et des négociations en vue de l'adhésion de celle-ci à l'OMC, le Canada s'efforce d'obtenir une liste transparente des normes appliquées et cherche