

7.2 Rôle possible pour le Canada

Étant donné les ressources dont la Russie est dotée (forêts, poissons, ressources minérales et combustibles), il est fort possible que les exportations canadiennes devront faire face à une concurrence plus vive de la part des produits russes dans ces secteurs. Toutefois, en examinant les statistiques sur les importations japonaises, on constate que les exportateurs russes et les exportateurs canadiens ne se font actuellement concurrence que dans quelques marchés seulement. Ceux-ci incluraient le poisson congelé, le bois scié et certains produits minéraux non ouvrés⁴⁸. L'intensification de la concurrence exercée par les produits à base de matières premières russes a peut-être été freinée quelque peu dernièrement par les problèmes économiques récents éprouvés par la Russie, mais pourrait bien augmenter si la Russie pouvait arrêter le ralentissement de l'activité économique affiché dans ses secteurs d'exportation.

Le commerce avec l'Asie, et en particulier avec les pays d'Asie du Nord, est important pour le Canada, et il a crû en importance ces dernières années. En 1993, nos exportations vers l'Asie du Nord (qu'on évaluait à 13,7 milliards de dollars CAN) n'ont été dépassées que par nos exportations vers les États-Unis (150,5 milliards de dollars CAN). Cette année-là, nos exportations vers l'Asie du Nord ont représenté 7,3 % de nos exportations totales, ce qui représente une hausse par rapport au chiffre de 6,9 % enregistré en 1985. Nos importations en provenance d'Asie ont excédé nos importations en provenance de n'importe quelle autre région du globe, à l'exception des États-Unis. Les importations canadiennes de produits venant d'Asie du Nord ont totalisé 19,8 milliards de dollars CAN en 1993, ou 11,7 % de nos importations totales, comparativement à 9,6 % en 1985⁴⁹.

Un certain nombre d'entreprises canadiennes ont établi des filiales et des coentreprises en Asie du Nord dans le but d'y faire de l'assemblage à forte intensité de main-d'oeuvre de produits destinés à des marchés situés à l'extérieur de la région. D'autres entreprises canadiennes ont aussi des filiales dans la région qui se livrent,

⁴⁸ Par exemple, entre 1988 et 1993, la Russie a vu sa part du marché japonais du poisson congelé (Code SH 03.03) s'accroître de 1,1 % à 9,5 %, tandis que le Canada a vu la sienne baisser de 7,3 % à 4,9 %. La Russie a aussi réussi à accroître sa part du marché japonais du nickel (Code SH 75.02), pendant que le Canada voyait la sienne baisser de plus de la moitié. Toutefois, le Canada a pu accroître sensiblement sa part du marché du bois scié (Code SH 44.07) durant cette période, tandis que celle de la Russie n'augmentait que légèrement. Tandis que la Russie a réussi à tripler sa part du marché japonais de l'aluminium (Code SH 76.01) pour la porter de 3,2 à 10,4 %, le Canada a vu sa part augmenter que très légèrement. Voir Association japonaise des tarifs douaniers, *Japan Exports and Imports: Commodity by County*, Tokyo (Japon), numéros 93.12/88/12, 1994/1989.

⁴⁹ FMI, *Direction of Trade Statistics*, Washington, 1994.